

Глава 2. Трансакции и трансакционные издержки

В современной институциональной теории ключевым является понятие трансакционных издержек. Вот почему она часто определяется и рассматривается как экономическая теория трансакционных издержек. Прежде чем говорить о содержании, значении, видах трансакционных издержек, а также об их динамике и количественной оценке, необходимо дать определение понятию трансакции. Понимание содержания данного понятия необходимо, поскольку возможно ошибочное использование терминов «обмен», «контракт», «сделка» как заменителей понятия «трансакция».

2.1. Трансакции

Понятие и значение трансакции.

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

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 ограниченный 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 оказывается *трансакциями* в отличие от индивидуального действия как такового (*акции*) или обмена товарами.

Когда рассматривается трансакция, то в явном виде должны быть определены ограничения, социальный фон, или контекст, в котором они (действия) рассматриваются. Таким образом, трансакция оказывается действием, положенным взаимодействием между людьми.

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам. Вот почему трансакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отно-

шений: конфликта, зависимости и порядка¹⁶. В первом приближение **конфликт** можно определить как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса. **Взаимозависимость** – отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия. **Порядок** – отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

Предложенное определение транзакции позволяет анализировать различные формы хозяйственной деятельности в рамках одной и той же системы понятий. Тем самым данное определение – элемент общей экономической теории с точки зрения возможностей анализа альтернативных и/или взаимодополняющих экономических систем.

Определение транзакции и комментарии к нему дают возможность сформулировать последовательность дальнейшего изложения. Во-первых, следует рассмотреть виды транзакций. Во-вторых, выяснить, чем обусловлены сосуществование различных видов транзакций и процесс замещения одного их типа другим.

Виды транзакций. Значение классификации транзакций состоит в том, что она показывает возможности сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив, опосредующих обмена между экономическими агентами. Дискретные институциональные альтернативы – это совокупность системно замкнутых (неделимых, взаимодополняющих) наборов правил, опосредующих взаимодействие между людьми по поводу ограниченных благ.

Один из вариантов классификации транзакций был предложен Дж. Коммонсом. Он выделял три типа транзакций: торговые, рационализации и управления¹⁷. Как уже отмечалось выше, в данном разделе речь пойдет только о чистых типах транзакций.

В **торговой транзакции** 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 транзакции условием присвоения блага одним является признание контрагентом наличия ценности в вещи не меньшей, чем та, которой обладает для него вещь, находящаяся в его распоряжении.

Торговая транзакция — единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами.

Примерами транзакции сделки могут служить действия на рынке труда наемного работника и работодателя (или их союзов), поведение законодателей на политическом рынке, действия кредитора и заемщика на рынке временно свободных денежных средств. Каждая из сторон самостоятельно принимает оконча-

¹⁶ Commons John R. (1931), Institutional Economics, *21 American Economic Review*, 656.

¹⁷ Ibid., 652.

тельное решение об участии в обмене, хотя последний может быть и несимметричным, если, скажем, разрозненным предпринимателям противостоит сильный профсоюз, или наоборот. С этой точки зрения трансакция сделки осуществляется между равными в правовом отношении, но не обязательно равными в переговорной силе, де-факто, сторонами.

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

В **трансакции 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 трансакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане — во внутрииерархических отношениях. Трансакции 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 трансакции управления является поведение раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного в соответствии с формальными правилами. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности правового положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений. Объектами трансакции сделки являются права на обмениваемые блага. Объектом трансакции управления оказывается поведение одной из сторон правового отношения.

Если трансакция соответствует своему понятию, рабовладелец, мастер или начальник отдают команды, тем самым выражая непосредственно свою волю, а рабы, рабочие или подчиненные 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 подчиненные и т.д..

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. По крайней мере, так может быть представлен простейший вариант чистой трансакции управления. В свою очередь, эффективность ограничений обусловлена действенностью существующей системы санкционирования поведения, которая определяет не только структуру поощрений и взысканий, но и их интенсивность. Неопределенность

не позволяет абсолютно точно специфицировать действия человека, так же как и смоделировать за него мыслительные процедуры для их осуществления, то есть полностью его «запрограммировать». И с этой точки зрения реальная транзакция — это комбинация элементов чистых типов транзакций.

В транзакции рациионирования 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 транзакциями рациионирования. 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. Рациионирующий субъект вовсе не обязательно обладает возможностью определять действия рациионуемого (как это происходит в транзакции управления).

В отличие от транзакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. В отличие же от транзакции сделки переговоры осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия¹⁸. Таким образом, порядок действий в транзакциях управления и рациионирования каждой из сторон определяет особенности получаемого результата.

Одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами транзакций в зависимости от правил, которые упорядочивают взаимоотношения между экономическими агентами. Так, например, если не существует ограничений на уровень процента, взимаемого коммерческими банками, то предоставление и получение кредита — с обеих сторон преимущественно транзакция сделки. Более того, если со стороны спроса и со стороны предложения действует достаточно большое количество экономических агентов, то образующаяся в результате цена будет восприниматься каждым из них как нечто внешнее.

Если же государство устанавливает максимальный уровень ставки процента и он оказывается эффективным (ниже потенциально равновесного), то потери в денежном доходе банка могут быть компенсированы возможностью навязывать свою волю в принятии решений, то есть использовать транзакцию управления или самим устанавливать правила, которые определяют права той или иной категории заемщиков. Таким образом, происходит «вкрапление» элементов транзакции рациионирования (или управления) в транзакцию, которая, на первый взгляд, является транзакцией сделки.

При анализе отношений между работником и работодателем, начальником и подчиненным транзакция управления дополняется транзакцией сделки, что позволяет говорить о существовании пусть имплицитного, но контракта. По сути дела, на

¹⁸ Ibid., 648-654.

таким подходе к анализу внутриерархических отношений в рамках принудительно направляемого (централизованно управляемого) хозяйства была построена концепция административного рынка, экономика согласований, использовавшаяся для объяснения организации обмена в рамках хозяйственной системы, формально характеризующейся строго централизованным порядком принятия решений.

Определение содержания трансакции, выяснение ее соотношения с правилами как ключевыми компонентами института позволяют представить одну из наиболее интересных проблем современной экономической теории — проблему трансакционных издержек.

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. Фьючерсные сделки — это наиболее чистый пример трансакции в отличие от обмена, когда продается и покупается только право на приобретение или продажу товара в будущем, хотя последний может еще не существовать, например зерно (если сделка заключается весной N-го года о поставке соответствующей партии зерна урожая N-го года осенью по заранее оговоренной цене).

При разграничении обмена благами и трансакции может быть также использовано двойное значение понятия «товар», которое вкладывал в него Дж. Коммонс¹⁹ — технологическое и собственническое (*proprietary*). В соответствии со здравым смыслом, основанным на непосредственном восприятии взаимодействия между экономическими агентами, из рук в руки передается только определенное количество товара X в обмен на определенное 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 не 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. Сформулированный подход к разграничению торговой трансакции и обмена благами корреспондирует с понятием бюкененовского товара, который определяется как пара, состоящая из «обычного» товара (блага) и определенной контрактной формы его покупки или продажи²⁰.

¹⁹ Commons, John R. (1950), *The Economics and Collective Action*, N.Y.: Macmillan, 44.

²⁰ Тамбовцев В.Л. (2001а), Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // *Общественные науки и современность*, №5, с.34.

2.2. Трансакционные издержки

Понимание содержания трансакционных издержек, 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. Изучение трансакционных издержек предполагает определение трансакционных издержек.

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

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

Трансакционные издержки: определение, условия возникновения, значение. Первое, наиболее общее определение, которое можно было бы дать, основано на определении трансакции:

трансакционные издержки — это ценность ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля выполнения взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

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 трансакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы. Определяя содержание понятия «трансакционные издержки» иногда используют аналогию, предложенную Кеннетом Эрроу: трансакционные издержки в экономической системе подобны феномену трения в мире физических объектов. Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении трансакционных издержек.

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

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

Учитывая наличие двух аспектов в объяснении транзакционных издержек, 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 учета транзакционных издержек (в явном виде или имплицитно) экономический анализ был бы малопродуктивным

Значение анализа транзакционных издержек станет более понятным, если предложить историческую иллюстрацию, данную Д. Нортом:

«Торговля, как учит нас теория международной торговли, всегда сулила выгоду, но при этом существовали и препятствия, мешающие эту выгоду реализовать. Причем если бы единственным препятствием на пути развития торговли были транспортные издержки, то существовала бы обратная зависимость между транспортными издержками, с одной стороны, и торговлей, обменом и благосостоянием государств — с другой. Но вспомним, что уже на заре нашей эры, как показывает опыт Римской империи I—II вв., было возможно охватить торговыми связями обширные территории, несмотря на все транспортные издержки того времени, а с закатом Римской империи торговля пришла в упадок, а вместе с ней, по всей вероятности, снизилось и благосостояние общества и отдельных социальных групп. И причина была не в том, что выросли транспортные издержки, а в том, что с расширением региона торговли выросли транзакционные издержки, а целостные политические системы, способные эффективно охранять правопорядок и соблюдение законов, исчезли»²¹.

Отсутствие прямой связи между эффективными институтами и их существованием, которое объясняется с помощью транзакционных издержек, является важным направлением исследования эволюции институтов. Становится возможным объяснение эволюции как изменений, зависящих как от траектории предшествующего развития, так и от несовершенства механизма обратной связи и отбора, посредством которых субъекты, принимающие решение, обучаются, а внешняя среда обуславливает выживание, развитие наиболее «удачливых», а точнее, в наибольшей степени адаптировавшихся, которые, в свою очередь, определяют ход дальнейшего развития.

Такая интерпретация транзакционных издержек позволяет выявить взаимосвязь между ними и институтами, а через них — между институтами и благосостоянием. Двойственная основа транзакционных издержек обусловлена, с одной стороны, проблемой координации ввиду существования неопределенности, а с другой стороны, – проблемой распределительного конфликта ввиду противоречий интересов экономических агентов в мире ограниченных ресурсов. Данное обстоятельство указывает на возможность существования неоднозначной зависимости между ними и институтами, поскольку интересы одной группы могут заключаться, во-первых, в повышении уровня неопределенности для других, во-вторых, в получении преимущества в силе за счет других. Последнее позволяет повысить благосостояние данной группы без увеличения размеров выпуска продукта.

Если бы транзакционные издержки были равны нулю, то, следуя предпосылкам новой институциональной (и неоклассической) теории, ресурсы распределялись

²¹ Норт Д. (1993а), Институты и экономический рост: историческое введение// *THESIS*, т. 1, вып. 2, с.70.

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 трансакционных издержках интерпретаторами Р. Коуза была сформулирована теорема, носящая его имя. Сокращенный вариант ее можно представить в следующем виде: при нулевых трансакционных издержках и эффекте дохода, а также экзогенности цен по отношению к действиям экономических агентов первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность их окончательного размещения.

Вот почему в неоклассической экономической теории институты не имеют значения с точки зрения эффективности (Парето-оптимальности) окончательного распределения ресурсов. В качестве комментария к данному определению необходимо подчеркнуть, что сам Р. Коуз никогда не говорил о модели мира с нулевыми трансакционными издержками в позитивном плане. Понятие «мир Коуза» вводит в заблуждение, поскольку под этим подразумевается модель с нулевыми трансакционными издержками.

Первая работа Р. Коуза, получившая всемирное признание несколькими десятилетиями позже, — «Природа фирмы» (1937) основана именно на предпосылке о ненулевых трансакционных издержках. Сформулированная теорема имеет значение в том плане, что косвенным образом показывает: положительные трансакционные издержки имеют значение при различных вариантах первоначального распределения прав собственности с точки зрения эффективности конечного размещения ресурсов.

Учитывая это обстоятельство, во-первых, мы получаем, возможность объяснить существование различных режимов прав собственности (частная, государственная, коммунальная, свободный доступ) с функциональной точки зрения, а не только с морально-этической, которая имеет как самостоятельное, так и производное от функционального основания значение. Во-вторых, учет трансакционных издержек позволяет объяснить сравнительную эффективность различных способов интернализации внешних эффектов как способа полного учета в процессе принятия решений издержек и выгод, возникающих в результате их (решений) выполнения. В-третьих, появляется возможность объяснить возникновение и пределы распространения различных форм институциональных соглашений, или институциональных устройств. В-четвертых, анализ трансакционных издержек имеет значение и в интерпретации институциональной трансформации, выражающейся, в частности, в реструктуризации режимов прав собственности, например, в переходе от свободного доступа к частной, государственной или коммунальной собственности, изменении правил, образующих институциональную среду. Кроме того, с помощью данного понятия можно определить условия возникновения и соотношение между различными институциональными соглашениями в экономической истории.

Трансакционные и трансформационные издержки. Трансакционные издержки — элемент издержек производства наряду с трансформационными издержками, которые являются объектом анализа в традици-

онной неоклассической теории²².

Существует не только взаимодополняемость трансакционных и трансформационных издержек, но и их заменяемость. Предлагаемый подход дает возможность объяснить существование форм хозяйственной деятельности или взаимодействия между экономическими агентами, которые не обеспечивают минимизации средних трансформационных издержек в долгосрочном аспекте (если речь идет о конкурентном режиме функционирования экономической системы), и наоборот.

Рассмотрим данный вопрос более подробно. Известно, 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 ее осуществление направлено на изменение физических свойств вещи. Трансакционной считается функция, если изменяются характеристики вещи, относящиеся к правам собственности. Таким образом, ресурсы, связанные с реализацией трансформационной функции, образуют элементы трансформационных издержек, а те ресурсы, использование которых обуславливает изменение правовых характеристик вещи, формируют трансакционную составляющую издержек производства.

Фирма, производящая программные продукты или компьютеры, повышает трансформационные издержки, обеспечивая совместимость своих продуктов с продуктами конкурентов. Однако это существенным образом снижает трансакционные издержки, поскольку делает излишним осуществление покупателями специфических инвестиций с соответствующей им классической проблемой размывания квазиаренды вследствие оппортунистического поведения производителей *ex post*. В результате снижения трансакционных издержек расширяется емкость рынка, что позволяет фирме компенсировать рост трансформационных издержек.

Другой пример основан на сравнении двух видов обмена: персонализированного и безличного. В рамках персонализированного обмена в силу высокой степе-

²² Следует отметить, что определение издержек как трансакционных или трансформационных неинвариантно по отношению к выбранной точке отсчета. Например, покупатель квартиры, оплачивая услуги риэлтерской фирмы, несет трансакционные издержки. 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 ее экономическая прибыль равна нулю, соответственно трансформационные издержки по величине равны трансакционным издержкам. Однако проблема усложняется тем, что сама риэлтерская фирма также несет трансакционные издержки, 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.

ни 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 трансакционные издержки 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 трансформационных издержек. Следовательно, в условиях персонализированного обмена общие издержки оказываются высокими за счет трансформационных издержек. В то же время безличный обмен позволяет экономическим агентам производить с низкими трансформационными издержками за счет кардинального расширения масштабов специализации. Однако, как показывает одноходовая игра «дилемма заключенных», 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 трансакционных издержек (вместе с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций. Данное обстоятельство дает 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.

Нередко предполагается, что изменения в технологии влияют на уровень трансформационных издержек, тогда как институциональные изменения приводят к росту или снижению трансакционных издержек. Однако существуют как минимум еще две формы зависимости, которые оказались за пределами внимания исследователей проблемы трансакционных издержек. Во-первых, влияние изменения в технологии на уровень трансакционных издержек и, во-вторых, влияние институциональных изменений на трансформационные издержки. Включение в анализ этих зависимостей позволяет преодолеть ограниченность наивной версии теории, в соответствии с которой при данном состоянии техники выбирают такие институты, которые обеспечивают минимизацию трансакционных издержек. Параллельно данный подход позволяет ответить на вопрос: действительно ли технологические изменения, обуславливающие снижение трансформационных издержек, приводят к росту трансакционных издержек и адаптирующимся к институциональным изменениям?

По мнению К. Эрроу, в ценовой системе трансакционные издержки вбивают клин между ценами продавцов и ценами покупателей и тем самым приводят к потерям, нанося с точки зрения традиционной экономической теории ущерб общественному благосостоянию. И с этой позиции трансакционные издержки действуют как налог. Однако распределение бремени трансакционных издержек во многом зависит от результативности стратегического поведения соперни-

чающих сторон. Вместе с тем налоги иногда включают как один из элементов в трансакционные издержки. В частности, это возможно, если предположить, что налоги — плата за оказываемые государством трансакционные услуги по спецификации и защите прав собственности.

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

Возможности взаимовыгодного обмена в условиях положительных трансакционных издержек. В предыдущем параграфе трансакционные издержки рассматривались как препятствие для взаимовыгодного обмена, реализации сравнительных преимуществ посредством специализации. В данном параграфе предстоит показать, что для осуществления добровольного взаимовыгодного обмена и объяснения его масштабов значение имеет не только абсолютная величина трансакционных издержек, но и распределение их между заинтересованными сторонами. Анализ данного вопроса будет проводиться исходя из определения условий и результатов взаимовыгодного обмена.

Напомним, что взаимовыгодным считается такой обмен, в рамках которого обе стороны имеют возможность повысить свое благосостояние. В рамках модели «коробка Эджуорта» это выражается в переходе на более высокую кривую безразличия по сравнению с той, которой соответствует первоначальный запас благ у каждого из участников обмена. Выгоды от обмена могут быть представлены не только в виде изменения уровня полезности, но и в форме количества одного из благ, которое соответствует разнице между двумя уровнями полезности: соответствующем первоначальному распределению благ и уровню, который отражает результаты обмена. Мы используем идею о возможности выражения выгоды от обмена в форме количества конкретного товара или композитного товара (денег), предположив, что величина выигрыша для двух индивидов А и Б постоянна, не изменяется²³ в зависимости от структуры первоначального распределения запаса благ и равна: $R = R_A + R_B$. Данные количества благ соответствуют максимальной сумме, которую участники обмена готовы заплатить за его реализацию.

Используем также следующие предпосылки:

1. трансакционные издержки однородны (определены как издержки обмена правами собственности);
2. абсолютная величина трансакционных издержек фиксирована и равна C (в единицах блага, с помощью которого измеряются выгоды от добровольного обмена).

Сумма, которую должен заплатить каждый из участников обмена за осуществление сделки, равна соответственно C_A и C_B , причем $C = C_A + C_B$. Если через k

²³ Более последовательный анализ показывает, что это не так. Однако получаемые модификации не добавляют ничего принципиально нового к ответу на вопрос о распределении трансакционных издержек между сторонами как факторе взаимовыгодного обмена.

обозначить долю общих транзакционных издержек, которую оплачивает индивид А, то $C_A = kC$ и $C_B = (1-k)C$, где $0 \leq k \leq 1$.

В силу особенностей используемых предпосылок возможны только два варианта с точки зрения осуществления обмена: либо он есть, либо его нет. Это означает, что масштабы обмена фиксированы в том случае, если они отличаются от нуля. Усложнение модели возможно через ослабление предпосылки о нулевых переменных транзакционных издержках, когда общая величина издержек зависит от количества обмениваемых товаров.

Первый вариант реализуется тогда, когда выполняется соотношение: $R_A + R_B < C$. Величина транзакционных издержек настолько высока, что не позволяет извлечь выгоды от добровольного обмена.

Второй вариант может быть реализован в том случае, если: $R_A + R_B > C$. Вместе с тем это – необходимое, но не достаточное условие совершения обмена. В связи с этим следует рассмотреть несколько ситуаций, каждая из которых соответствует обозначенному через неравенство условию:

1. $R_A, R_B < C$;
2. $R_A < C < R_B$;
3. $R_B < C < R_A$;
4. $R_A, R_B > C$.

Первые три ситуации показывают, что распределение транзакционных издержек имеет значение с точки зрения возможностей осуществления добровольного обмена. В рамках первой ситуации достаточным условием обмена является следующее соотношение: $1 - R_B/C < k < R_A/C$. Во второй ситуации достаточным условием является $0 \leq k < R_A/C$. В третьей ситуации $1 - R_B/C < k \leq 1$. Только для четвертой ситуации распределение транзакционных издержек не имеет значения в плане возможностей осуществления обмена. Вместе с тем это не означает независимости распределения выгод обмена от величины транзакционных издержек, которые вынуждены нести участники.

Набор ситуаций может существенно сократиться, если предположить возможность последующих компенсаций, которые будут выплачиваться одним участником обмена другому. Вместе с тем выгоды от компенсаций должны превысить те издержки, которые связаны с заключением и обеспечением выполнения соответствующего соглашения.

Постановка проблемы в предложенной форме не случайна. При изучении вопросов, связанных со спецификацией прав и обменом правами собственности, как правило, обращают внимание на возможности снижения общего уровня транзакционных издержек как средства обеспечения взаимовыгодного обмена. Приведенный пример показывает, что принципиальное значение имеет механизм, распределяющий бремя транзакционных издержек между участниками обмена.

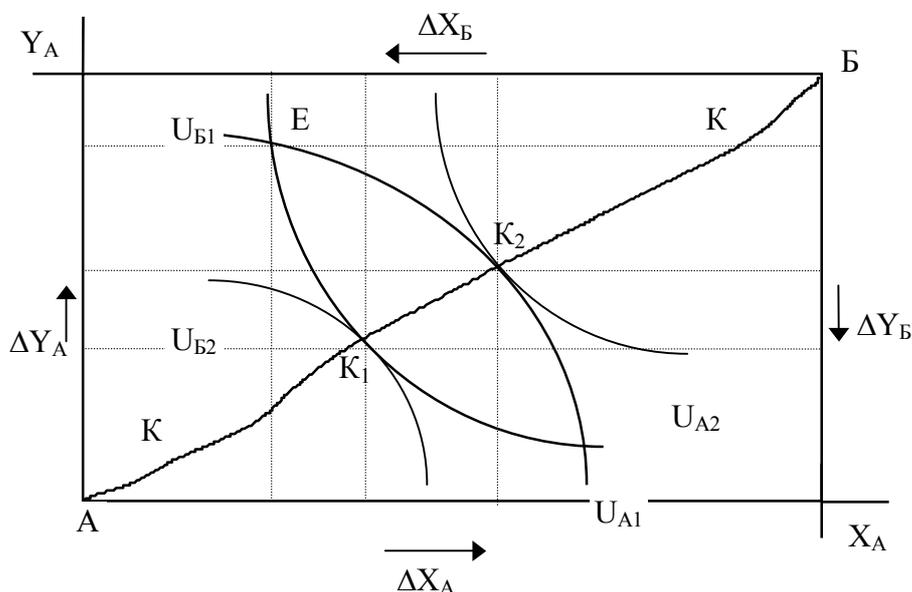
До этого момента мы предполагали, что общая величина транзакционных издержек не зависит от их распределения между участниками обмена. Это является следствием неявной предпосылки об однородности экономических агентов, обусловленной отсутствием специализации, разделения информации, а также сравнительных преимуществ. Снятие данного ограничения приводит к тому, что распределение транзакционных издержек между различными участниками обмена обуславливает одновременно и изменение общей величины данных из-

держек. Таким образом, в нашем примере уже не существует экзогенно заданной величины транзакционных издержек C . Вместо этого есть некоторая величина C_A^* для ситуации, когда все бремя транзакционных издержек падает на индивида А, и C_B^* для ситуации, когда расходы по обмену правами собственности финансируются за счет Б. Индивид, обладающий преимуществами в оценке качества того или иного товара, реализуя данную возможность, тем самым экономит на общих транзакционных издержках. Предположим, что таким преимуществом обладает А. С некоторой степенью приближения общую величину транзакционных издержек можно рассматривать как линейную комбинацию издержек для А и Б: $C^* = aC_A^* + (1-a)C_B^*$, где $0 \leq a \leq 1$. Таким образом, $dC^*/da < 0$.

Исключение составляет ситуация, когда, несмотря на экономию на общих транзакционных издержках, обмен не состоится именно потому, что их остаточная величина все равно окажется выше, чем предельная оценка выгод от обмена, или $R_A < aC^*$. В этом случае вновь необходимо обратить внимание на возможности компенсации ex post со стороны того участника обмена, который не обладает преимуществами в экономии на транзакционных издержках, но в то же время согласен выплатить компенсацию за создаваемый «специалистом» позитивный внешний эффект.

В качестве иллюстрации можно предложить стандартную модель «коробка Эджуорта», в рамках которой определяются потенциальные выгоды обмена, выраженные в единицах обмениваемых благ.

Рисунок 2.1. Коробка Эджуорта: взаимные выгоды обмена и транзакционные издержки



U_{A1}, U_{A2} — кривые безразличия индивида А; U_{B1}, U_{B2} — кривые безразличия индивида Б; Е — первоначальное распределение благ X и Y между А и Б; $\Delta Y_A, \Delta Y_B$ — максимально возможные взаимные выгоды обмена, выраженные в единицах блага Y; $\Delta X_A, \Delta X_B$ — максимально возможные взаимные выгоды обмена, выраженные в единицах блага X; КК — кривая контрактов; K_1 — окончательное распределение благ, когда все выгоды обмена присваиваются Б; K_2 — окончательное распределение благ, когда все выгоды обмена присваиваются А.

Если транзакционные издержки равны нулю, то вне зависимости от того, каким образом должны распределиться выгоды от обмена, последний должен состо-

яться и окончательное размещение ресурсов должно располагаться на кривой контрактов КК. Если же трансакционные издержки больше нуля, то для определения окончательного размещения благ необходимо учитывать (а) абсолютную величину трансакционных издержек; (б) распределение бремени трансакционных издержек между заинтересованными сторонами, (д) общую величину выгод обмена; (г) распределение выгод обмена (соответственно, в единицах Y или X).

Не менее важным оказывается наличие сравнительных преимуществ в экономии на различных видах трансакционных издержек, что означает признание значимости не только их разнородности и эндогенности.

2.3. Виды трансакционных издержек и средства их минимизации

В силу того, что трансакционные издержки являются центральной категорией в новой институциональной экономической теории, а также ввиду существования достаточно сложных методологических проблем, сопряженных с формулировкой операционального определения трансакционных издержек, в настоящей главе будут рассмотрены различные варианты типологии, а также более подробно рассмотрены отдельные виды трансакционных издержек. В их числе: издержки выявления альтернатив, издержки осуществления расчетов, издержки измерения, издержки заключения контрактов, издержки оппортунистического поведения, издержки спецификации и защиты прав собственности.

Издержки выявления альтернатив. В силу того, что неопределенность существует в любой реальной хозяйственной системе, также как момент противоположности экономических интересов действующих субъектов, следует признать и всеобщее распространение трансакционных издержек. 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 неопределенности 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 трансакционных издержек 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 неопределенности, 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) является одним из признаков незрелости рынка. С этой точки зрения закон единой цены действует в чистом виде тогда, когда транзакционные издержки пренебрежимо малы или равны нулю.

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

«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”²⁴.

В простейшем виде модель поиска можно представить, предположив, что единственным существенным элементом контракта является цена товара. Предположим, покупатель решает вопрос о покупке блага X. Продавцы данного товара распределены равномерно с учетом существующих цен ($P_1 = 8$ и $P_2 = 6$), так что стандартное отклонение равно единице. Необходимо определить количество единиц поиска (число опрошенных продавцов), чтобы принять решение о покупке. Известно, что поиск осуществляется при условии постоянной отдачи и выражается уравнением: $TC = 0,0625N$, где N – количество опрошенных продавцов. Для этого следует рассчитать ожидаемую минимальную цену для каждого шага. Поскольку продавцы распределены равномерно, то ожидаемая минимальная цена в результате первого шага будет равна 7:

$$P_{\min}^e(1) = \rho P_1 + (1 - \rho)P_2 = 0,5 \times 8 + 0,5 \times 6 = 7$$

На втором шаге вероятность того, что минимальной ценой вновь окажется $P_2 = 8$, равна $\rho^2 = 0,25$. Соответственно ожидаемая минимальная цена будет равна:

$$P_{\min}^e(2) = \rho^2 P_1 + (1 - \rho^2)P_2 = 0,25 \times 8 + 0,75 \times 6 = 6,5$$

Для N-го шага в поиске ожидаемая минимальная цена будет равна:

$$P_{\min}^e(N) = \rho^N P_1 + (1 - \rho^N)P_2$$

Соответственно:

$$\lim_{N \rightarrow \infty} (\rho^N P_1 + (1 - \rho^N)P_2) = 6$$

Результаты вычислений могут быть сведены в таблицу.

²⁴ Стиглер Дж. Дж. (1995), Экономическая теория информации // Теория фирмы, В.М. Гальперин (ред.), СПб.: Лениздат, с.507-508.

Таблица 2.1. Оптимальные масштабы поиска

№	Вероятность P_1 как минимальной цены	Вероятность P_2 как минимальной цены	Ожидаемая минимальная цена	Предельный выигрыш от поиска	Чистый предельный выигрыш от поиска
1	0,5	0,5	7	1	0,9375
2	0,25	0,75	6,5	0,5	0,4375
3	0,125	0,875	6,25	0,25	0,1875
4	0,0625	0,9375	6,125	0,125	0,0625
5	0,03125	0,96875	6,0625	0,0625	0
6	0,015625	0,984375	6,03125	0,03125	-0,03125
∞	0	1	6	0	-0,0625

Таким образом, в нашем примере оптимальное число шагов поиска равно 5. Вместе с тем 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. Неопределенным является лишь распределение между конкретными продавцами. Строго говоря предлагаемая иллюстрация дает сильно упрощенную картину, поскольку не составляет большого труда оценить величину предельных выгод, получаемых от осуществления поиска. Между тем в действительности 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 счет концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен. Они представляют собой основной продукт, производимым биржей.

Проверка надежности контрагента (как один из моментов процесса поиска) требует также и времени, и ресурсов. Так, для получения чековой книжки с гарантией банка потенциальному клиенту придется не только заполнить достаточно подробную форму, в которой он дает 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 транзакционных издержек используется также репутация (как общественно значимая оценка экономического агента с точки зрения деловой этики, если речь идет о предпринимателе), которая, в свою очередь, может рассматриваться как актив (обладающий определенной ценностью и, следовательно, могущий быть использованным, например, в качестве взноса в уставный капитал или для обращения на него взыскания). В частности, поручи-

тельство в приведенном 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. Рассматривая значение средств индивидуализации предприятий, в частности товарных знаков, с позиции потребителя, У. Ландес и Р. Познер пишут:

«Мне нет необходимости изучать характеристики брэнда, которые я собираюсь приобрести, потому что товарный знак в лаконичной форме говорит мне о том, что это тот же самый брэнд, который мне понравился раньше»²⁵.

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. Экономические аспекты, связанные с созданием и защитой прав на товарные знаки с учетом интересов различных групп экономических агентов как для развитой рыночной экономики, так и для экономики России рассмотрены в исследовании Бюро экономического анализа²⁶

Издержки измерения. Любое благо имеет множество измерений, поскольку обладает комплексом полезных свойств. Вот что пишет по этому поводу Д. Норт:

«Получаемая нами полезность возникает из разнообразных свойств изделия и услуги или в случае деятельности... агента из множества отдельных операций, которые составляют его деятельность. Это означает... что когда я потребляю апельсиновый сок, то его полезность для меня заключается в количестве сока, который я выпиваю, содержании витамина С, вкусе и аромате, хотя обмен, который я произвел, состоит просто в уплате двух долларов за четырнадцать апельсинов. Аналогичным образом, покупая автомобиль, я получаю взамен определенные цвет, скорость, оформление, отделку салона, пространство для ног, потребление бензина на одну милю — все это ценимые свойства, хотя то, что я купил, — это только автомобиль. Когда я покупаю услуги врачей, то частью покупки являются их квалификация, манеры обращения с больными и время, потраченное в ожидании в приемной. Когда в качестве руководителя экономического факультета я нанимаю на работу младших преподавателей, то объектом найма становится не только количество и качество... преподавания и выход научной продукции... но и множество других сторон их работы: готовятся ли они к занятиям, приходят ли вовремя, помогают ли коллегам, участвуют ли в жизни факультета, не злоупотребляют ли своей властью над студентами, не звонят ли друзьям в Гонконг за счет факультета... Для того чтобы произвести оценку этих свойств, необходимо затратить ресурсы; до-

²⁵ Landes, William M. and Posner, Richard A. (1987), Trademark Law: An Economic Perspective, 30 *Journal of Law and Economics*, 269.

²⁶ Шаститко А.Е. (ред.) (2000), *Транзакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав собственности на товарные знаки в России*, М.: ТЕИС, Бюро экономического анализа.

полнительные ресурсы требуются для того, чтобы установить и оценить права, которые передаются при обмене»²⁷.

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 трансакционных издержек 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 дешевой 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.

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 необязательно 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.

В случае, если речь идет об организации рынка опытного блага длительного пользования, большое значение имеет совокупность сигналов, например, гарантийное послепродажное обслуживание, возможность замены в течение определенного 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 определенного набора требований по использованию блага.

²⁷ Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.47.

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.

В историческом аспекте институциональной реакцией на издержки измерения стала система мер и весов, которая обеспечивала сопоставимость различных количеств благ, значительно облегчая обмен. Однако ее (систему мер и весов) можно трактовать шире, включая, например, меру хозяйственного успеха в виде максимальной (или приемлемой величины) экономической прибыли, которая является общественно значимой, хотя и воспринимается каждым экономическим агентом индивидуально. Таким образом, экономическая прибыль (причем в денежном выражении) как целевая функция, как параметр успеха также является своего рода средством уменьшения издержек на измерение результативности деятельности.

Использование прибыли как меры хозяйственного успеха может рассматриваться как результат эволюции самого механизма отбора хозяйственных единиц, формирующего окружающую предприятие среду. Кроме того, в силу многообразия аспектов функционирования современной хозяйственной организации, а также наличия краткосрочных и долгосрочных аспектов деятельности данный критерий требует уточнения. Вот почему в финансовом менеджменте при оценке состояния предприятия используется комплекс показателей²⁸.

Издержки заключения контракта. Поскольку в условиях неопределенности 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.

Для иллюстрации можно перечислить составляющие элементы кредитной сделки банка с клиентом со стороны банка: во-первых, рассмотрение заявки на кредит и проведение интервью с клиентом; во-вторых, изучение кредитоспособности клиента и оценка степени риска на основе сопроводительных к заявке документов (финансового отчета, отчета о движении кассовых поступлений, внутренние финансовые отчеты, прогноз финансирования, налоговые декларации, бизнес-планы); в-третьих, подготовка предложений по кредиту в случае принципиально положительной оценки заявки²⁹; в-четвертых, необходимо задоку-

²⁸ Что касается условий максимизации прибыли в долгосрочном периоде, то использование данного показателя зависит от способа спецификации и защиты прав собственности на фирму, рыночная стоимость которой определяется как дисконтированный поток ожидаемых прибылей.

²⁹ В силу того, что данные предложения достаточно существенно могут отличаться от запросов заемщика, возникает необходимость в проведении переговоров. Поскольку устанавливаемая цена кредита, сроки, способы погашения и так далее являются предметами торга, существенное значение имеет то, кто из участников торга обладает сравнительными преимуществами в пере-

ментировать ссуду и подписать кредитное соглашение, содержащее согласованные условия по свидетельствам и гарантиям, характеристикам кредита, обязывающим условиям, запрещающим условиям, определению ситуации нарушения кредитного соглашения, санкций в случае нарушения соглашения.

Когда рассматриваются издержки заключения контрактов, требуется учитывать свойства трансакций, которые они обеспечивают. В экономической теории трансакционных издержек выделяют три ключевых свойства трансакций: частота, уровень неопределенности и специфичность актива. Если уровень неопределенности 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 неопределенности 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 трансакции 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 у другу.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. Поскольку благо имеет множество измерений с точки зрения возможных способов его использования, требуются определенные ресурсы и время для четкого 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 вооруженных подразделений в непосредственной близости от границы, сооружение укрепленных районов), так же как и стоимость услуг землемера должны быть

говорах. Ключевой фактор, позволяющий получить эти преимущества, — конфиденциальная информация, которая позволяет обладающему ей построить игру на выгодных для него условиях. Соответственно добыча и/или сохранение конфиденциальной информации также оказывается элементом издержек при подготовке контракта.

отнесены к категории трансакционных издержек. 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 удастся обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима). Таким образом, совершенная исключительность в реализации того или иного правомочия — скорее исключение, чем правило.

Необходимо подчеркнуть, что здесь речь идет не только об издержках, обусловленных непосредственной защитой прав собственности, существенным элементом которых являются расходы на содержание органов правопорядка, но и отчасти об издержках в сфере образования в той мере, в какой они обеспечивают:

1. информирование людей о существующих правовых и социальных условиях обмена;
2. процесс социализации, обуславливающий соответствующее исполнение обязательств (оговоренных в контракте);
3. непосредственное сокращение издержек, связанных с различиями в социальном, этническом, культурном плане между группами в обществе, посредством общего языка, истории, культурных ценностей. С этой точки зрения становится вполне понятной проблема, с которой сталкиваются страны Западной Европы в связи с потоком иммигрантов из «неблагополучных» регионов. Дело даже не в том, что увеличивается численность потенциальных нарушителей установленных правил, а в том, что повышение разнородности населения неизбежно приводит к повышению издержек поддержания порядка и коммуникации между различными группами населения.

Ключевой фактор экономии на издержках обеспечения соблюдения правил, и в частности заключенных контрактов — идеология. Посредством использования идеологии осуществляется не только экономия на издержках принятия решений, но и интериоризация норм³⁰, 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, обусловленная ограниченностью ресурсов, неопре-

³⁰ Интериоризация нормы – процесс превращения ограничения в элемент системы предпочтений, ценностей.

деленностью и как следствие несовершенной специфицированностью условий контракта. Если ожидаемые, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые оно принесет, то данный экономический агент 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, выделяющимися в ней как потенциальных партнеров 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 2.2. Кроме того, цена спроса на автомобиль определенного качества одинакова для всех покупателей. Асимметричность информации проявляется в том, что каждый владелец автомобиля осведомлен о его качестве, в то время как покупатели обладают информацией о доле автомобилей различного качества на рынке, которые соответствуют вероятности приобретения автомобиля соответствующего качества.

Таблица 2.2. Рынок «лимонов»

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

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.

Дж. Акерлоф так характеризует данную ситуацию:

*«Плохие машины вытесняют хорошие, потому что и те и другие продаются по одной и той же цене»*³¹.

Недополученный выигрыш создает стимулы для владельцев машин более высокого качества производить сигналы, позволяющие выделить данные машины из общей массы. В том случае, если это не удастся, можно предположить, что транзакционные издержки, 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 ее качество (а в данной модели предполагается, что подержанный автомобиль является «экспериментальным», или «опытным», благом, поскольку издержки измерения его качества до начала эксплуатации новым владельцем запретительно высоки), покупателю выплачивается заранее определенная в соглашении сумма. Чем меньше вероятность наступления неисправности, тем меньше ожидаемая величина выплат по гарантии, и наоборот. Вот почему владельцы «лимонов» не заинтересованы давать гарантии.

Еще одну иллюстрацию проблемы неблагоприятного отбора дает рынок труда. Если ставка заработной платы устанавливается фирмой на уровне средней производительности работника той или иной специальности, то наиболее производительные работники откажутся заключать контракт на таких условиях, поскольку они, обладая преимуществами в информации относительно своих способностей, оценивают их выше.

В условиях полной определенности заработная плата производительного и непроизводительного работника соответствует их предельному продукту, то есть $W_{\text{п}} = MP_{\text{п}}$; $W_{\text{н}} = MP_{\text{н}}$. В том случае, если уровень производительности конкретного работника неизвестен, ставка заработной платы будет единой и соответствовать ожидаемой производительности работника $W^* = xMP_{\text{п}} + (1-x)MP_{\text{н}}$. Таким образом, $W_{\text{п}} \geq W^* \geq W_{\text{н}}$.

В данном случае существующие издержки измерения неблагоприятно сказывается как на благосостоянии работодателя, так и производительного работника, поскольку сужают область взаимовыгодного обмена. Наоборот, непроизводительные работники заинтересованы в существовании такого рода асимметрии, поскольку в данном случае они могут получить более высокий доход, чем в условиях полной определенности. Можно сказать, что производительные работники создают позитивные внешние эффекты для непроизводительных, а последние — отрицательные внешние эффекты для производительных работников и работодателей.

В результате на работу поступают лица, средняя производительность которых ниже, чем та, на которую рассчитана установленная ставка заработной платы. В этом плане использование заработной платы в качестве сигнала для потенциальных работников вряд ли безупречно в смысле эффективности отбора.

Институциональной реакцией на существование проблемы неблагоприятного отбора на рынке труда может быть, во-первых, использование сигналов, во-

³¹ Акерлоф Дж. (1994), Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм// *THESIS*, вып. 5, с.92.

вторых, самоотбор. В качестве сигналов используются данные об образовании потенциального работника, в том числе о том учебном заведении, которое данный работник закончил, система частных рекомендаций, а также предварительное получение информации через анкетирование и собеседование.

Получение образования свидетельствует об определенном уровне способностей работника усваивать необходимые знания и навыки. В данном случае предполагается, что учебное заведение, чей диплом рассматривается в качестве сигнала, обладает необходимой репутацией. Предполагается, люди откажутся от инвестиций в образование, если альтернативные издержки его получения будут слишком высоки по сравнению с разницей в заработной плате.

В той мере, в какой затраты на образование обуславливают повышение предельного продукта работника, они являются производительными. Однако в силу того, что зачастую значение имеет сам факт получения образования, а не его содержание, издержки, связанные и с производством сигнала, могут считаться непроизводительными.

Здесь важно отметить, что для объяснения поведения работников характеристики учебных заведений должны быть ранжированы по определенному критерию, отражающему, в частности, уровень реальных требований, предъявляемых к поступающим и обучающимся и т.д.. В свою очередь, последние могут быть суммированы в оценке такого актива, как репутация учебного заведения. Кроме того, существенное значение имеет трудоустройство выпускников и их последующая карьера. Иными словами речь идет о рейтинге учебных заведений по соответствующим специальностям.

В процессе отбора часто большое значение имеют письменные или устные рекомендации. Особенно это относится к рынку услуг труда, который зачастую характеризуется неформальными связями и нестандартизованностью, что не позволяет использовать общедоступную информацию о высшем учебном заведении как надежный сигнал о качестве работника.

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 определенными долгосрочными перспективами занятости и повышения оплаты труда:

«...сосуществование трудовых контрактов на выполнение относительно стандартных работ совместно с контрактами для вступления в иерархию рангов функционирует как механизм «самоотбора» работников при решении проблемы оптимального выбора»³².

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, в частности с пожилыми людьми. Институциональной реак-

³² Аоки М. (1994), *Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике*, СПб.: Лениздат, с.110.

цией 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*) (в том числе в виде отлынивания). 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*) Другим примером является использование денег, полученных для реализации инвестиционного проекта, для строительства особняка или операций с ценными бумагами. 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*).

Рассмотрим более подробно контрактные отношения между кредитором и заемщиком. Важной характеристикой этих отношений является невозможность учета всех обстоятельств в будущем, особенно если речь идет о долгосрочном кредите. Это означает, что контракт не может быть всеобъемлющим (в силу запрительно высоких издержек его разработки и заключения). В результате экономические интересы кредитора и заемщика оказываются согласованными не полностью. Следовательно, требование совместимости по стимулам как предпосылки эффективной реализации контракта не выполняется.

Институциональной реакцией на возможность постконтрактного оппортунистического поведения заемщика является контроль со стороны кредитора. В качестве такой меры используется кредитный мониторинг со стороны банка как кредитора. Он может выявить или предупредить разные формы оппортунистического поведения. Например, естественный оппортунизм, по Уильямсону, не содержит сознательного намерения нарушить кредитное соглашение. Однако анализ деятельности заемщика, проводимый банковскими экспертами, может показать, что в будущем он не в состоянии будет выплатить кредит. Другой крайней формой оппортунизма является оппортунизм по Макиавелли, который возникает сразу после заключения кредитного соглашения вне зависимости от того, как ведет себя банк. Однако более распространенной является, видимо, стратегическая форма постконтрактного оппортунизма, которая основана на преднамеренном сокрытии информации и действий, противоречащих условиям контракта, но вызванных изменившимися обстоятельствами. Вот почему для подстраховки банк должен инвестировать средства в информационную сеть для предотвращения возникновения проблемных и безнадежных кредитов.

В связи с последним видом трансакционных издержек следует отметить, что О. Уильямсон выделяет три формы эгоистического поведения: сильную, полу-

сильную и слабую³³. Оппортунизм относится к сильной форме эгоистического поведения, поскольку позволяет экономическому агенту добиваться поставленной цели путем неполного предоставления контрагенту информации, ее искажения, что возможно в условиях асимметрии последней. Таким образом, оппортунистическое поведение рассматривается как следование собственным интересам, в том числе обманным путем, который (обман) может принимать разные формы. Полусильной формой эгоистического поведения является следование собственным интересам в условиях определенности. Именно данная форма поведения имплицитно была принята в неоклассической теории (ввиду равенства трансакционных издержек нулю). Строго говоря, неоклассическая теория не отрицает существования проблемы оппортунизма, поскольку в последние десятилетия активно разрабатываются модели выбора и обмена, основанные на субъективной ожидаемой полезности. Это позволяет формализовать объяснение процесса формирования институтов, чему примером — дополнение в конце данной главы, посвященное организации рынка страховых услуг.

Наконец, слабой формой ориентации на собственный интерес является «послушание», которое возможно прежде всего при идентификации самого себя с некоторым сообществом (семья, фирма, государство), частью которого данный индивид является.

2.4. Количественная оценка трансакционных издержек

В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки трансакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Большинство исследователей в рамках новой институциональной экономической теории использует ординалистский подход, объясняя изменение структуры трансакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных трансакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных трансакционных издержках.

Вместе с тем было предпринято множество попыток дать количественную оценку трансакционных издержек в кардиналистском варианте, то есть получить такие количественные данные, которые показывали бы величину трансакционных издержек или их долю в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, долю в цене сделки или как сумму денег (в том числе денежную оценку времени), необходимую для совершения сделки.

Некоторые из них оценок были осуществлены применительно к отдельному рынку, другие — к экономике в целом. В первом параграфе мы рассмотрим проблемы количественной оценки трансакционных издержек в пределах одного рынка, а во втором — на уровне экономики в целом.

³³ Уильямсон О.И. (1993), Поведенческие предпосылки современного экономического анализа// *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.43—49; Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.97-101.

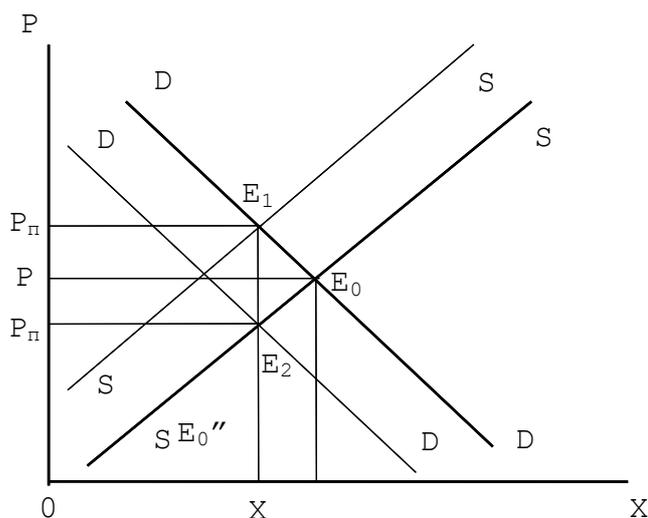
Трансакционные издержки на Нью-йоркской фондовой бирже. Выбор одного из фрагментов денежного сектора экономики в качестве объекта для количественной оценки трансакционных издержек в определенном смысле закономерен, так как именно в рамках денежной теории исследования трансакционных издержек были представлены достаточно широко до широкого распространения в эмпирических исследованиях инструментария новой институциональной экономической теории.

Впервые попытку количественной трансакционных издержек на отдельном рынке предпринял Харолд Демсетц, что нашло отражение в его статье 1968 года «Издержки трансакции»³⁴. Объектом анализа стала Нью-йоркская фондовая биржа (НФБ) как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и соответственно правами собственности на реальные активы. На этой основе и трансакционные издержки были определены как издержки использования НФБ для осуществления быстрого обмена акций на деньги.

Х. Демсетц предложил выделить три элемента в составе трансакционных издержек: комиссионные брокерам, спрэд и налог за трансферт. Однако в данной статье он предлагает абстрагироваться от налогов, поскольку последние усложняют анализ, не влияя на выводы. Видимо, это обусловлено также тем, что сами налоги непосредственно не связаны с функционированием биржи как таковой. В свою очередь, комиссионные брокерам устанавливаются на основе коллективного решения членов биржи как процент от цены акции. Вот почему основное внимание было уделено формированию спрэда.

Спрэд возникает из-за существования для определенной категории участников игры необходимости или стремления немедленно реализовать или приобрести акции в условиях, когда поиск контрагента связан с издержками. Тогда возникает разрыв между ценой, которую платил бы или получал бы игрок, ожидающий сделки (например, в течение дня), и той ценой, которую он фактически платит (получает) в случае немедленного осуществления сделки (рис. 2.2). Данную ситуацию можно отразить с помощью графика:

Рисунок 2.2. Спрэд на рынке ценных бумаг



SS — кривая предложения продавцов, ожидающих реализацию акций; S'S' — кривая предложения немедленной продажи акций; DD — кривая спроса покупателей, ожидающих приобретение акций; D'D' — кривая спроса покупателей акций с нулевым периодом ожидания; P*

³⁴ Demsetz, Harold (1968), Cost of Transacting, *81 Quarterly Journal of Economics*, 33-53.

— цена акции, установившаяся в случае, если каждый ее обладатель и потенциальный покупатель непосредственно осуществляли бы сделку, когда издержки последней пренебрежимо малы; P_n — цена немедленной покупки акции; P_{np} — цена немедленной продажи акции; $(P_n - P^*)$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию); $(P^* - P_{np})$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию); $S = P_n - P_{np}$ — спрэд.

На рисунке 2.2 точка E_0 соответствует условиям равновесия, когда транзакционные издержки равны нулю. Все сделки совершаются мгновенно и без затрат на совершение собственно сделки. Точка E_0' соответствует условиям равновесия, когда транзакционные издержки больше нуля, но каждый из обладателей акций совершает сделку самостоятельно. Наконец, точки E_1 и E_2 соответствуют условиям равновесия для покупателей и продавцов, когда время осуществления сделки пренебрежимо мало за счет использования услуг посредников, но транзакционные издержки (выраженные как услуги посредников) положительны.

Тогда $S/\bar{P} = (P_n - P_{np})/\bar{P}$, (где \bar{P} — средняя цена) можно рассматривать как уровень транзакционных издержек при реализации и приобретении акций. Х. Демсетц отмечает, что спрэд составляет 40% от общей величины транзакционных издержек, которые, в свою очередь, оцениваются примерно в 1,3% от стоимости акции в \$48.

Х. Демсетц выдвинул гипотезу, в соответствии с которой спрэд зависит от четырех факторов: количества игроков (N), участвующих в торгах по данной акции; числа сделок (T); количества рынков (M), на которых торгуется данная бумага; наконец, ее цены (P). Предполагалось проверить зависимости, выражающиеся соотношениями: $dS/dN < 0$; $dS/dT < 0$; $dS/dM < 0$; $dS/dP > 0$. Иначе говоря, чем активнее торгуется бумага, тем меньше должен быть спрэд; чем бумага дороже, тем больше спрэд (рис. 2.3). Активность, с которой происходят транзакции по поводу той или иной акции выражается в количестве участников сделки, количестве торговых площадок, на которых котируется данная акция и, наконец, количества сделок, которые совершаются с данной бумагой.

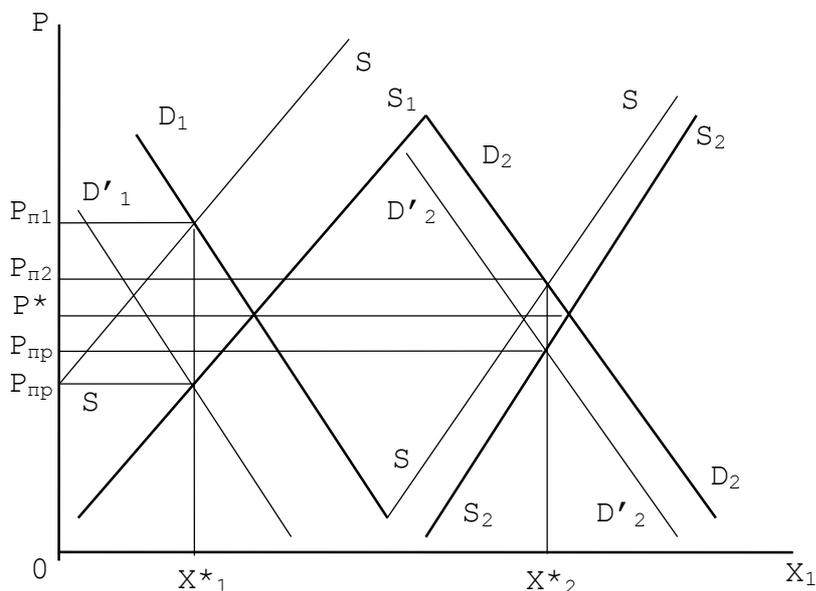
Данную гипотезу можно проиллюстрировать с помощью графика, предложенного также Х. Демсетцем.

Х — акции, по которым осуществляются торги на каждом из субрынков; S_1S_1 — кривая предложения продавцов, ожидающих реализацию акций X_1 ; $S'_1S'_1$ — кривая предложения немедленной продажи акций X_1 ; D_1D_1 — кривая спроса покупателей, ожидающих приобретение акций X_1 ; $D'_1D'_1$ — кривая спроса покупателей акций X_1 с нулевым периодом ожидания; S_2S_2 — кривая предложения продавцов, ожидающих реализацию акций X_2 ; $S'_2S'_2$ — кривая предложения немедленной продажи акций X_2 ; D_2D_2 — кривая спроса покупателей, ожидающих приобретение акций X_2 ; $D'_2D'_2$ — кривая спроса покупателей акций X_2 с нулевым периодом ожидания; P^* — цена акций X_1 и X_2 , установившаяся в случае, если каждый ее обладатель и потенциальный покупатель непосредственно осуществляли бы сделку, когда издержки последней пренебрежимо малы; P_{n1} — цена немедленной продажи акции X_1 ; P_{np1} — цена немедленной покупки акции X_1 ; X^*_1 — равновесный объем сделок с учетом спреда по первому виду акций (шт.); X^*_2 — равновесный объем сделок с учетом спреда по второму виду акций (шт.); $(P_{n1} - P^*)$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию X_1); $(P^* - P_{np1})$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию) при реализации акции X_1 ; P_{n2} — цена немедленной продажи акции X_2 ; P_{np2} — цена немедленной покупки акции; $(P_{n2} - P^*)$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию); $(P^* - P_{np2})$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию) при реализации акции X_2 .

Объяснение данному явлению Х. Демсетц дает достаточно простое. Чем активнее торгуется та или иная акция, тем больше экономия на масштабе операций, выражающаяся в снижении средней величины транзакционных издержек, или

издержек в расчете на одну акцию. Значительный потенциал экономии на масштабе обычно связывают с возникновением естественной монополии, позволяющей извлекать экономическую прибыль в долгосрочном периоде. Однако в данном случае конкуренция между различными группами игроков удерживала размер спреда на уровне, близком к величине операционных издержек.

Рисунок 2.3. Экономия на масштабе и спред на рынке ценных бумаг



Данный анализ проводился по случайной выборке, состоящей из двухсот видов акций компаний. Наблюдения осуществлялись в течение двух дней, перерыв между которыми составил один месяц.

Оценка транзакционных издержек в экономике США. Впервые попытку систематической оценки транзакционных издержек в экономике в целом предприняли Д. Норт и Дж. Уоллис. Ее результаты нашли отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870—1970 годах»³⁵. По сей день эта работа Д. Нортона и Дж. Уоллиса остается актуальной, несмотря на обилие литературы по транзакционным издержкам. Изложение в данном разделе опирается на содержание указанной статьи.

Для того чтобы оценить значение проведенных исследований и осознать границы их применения, необходимо остановиться на методологии количественной оценки, которая напрямую связана с таким определением понятия транзакционных издержек, которое используется Д. Нортом и Дж. Уоллисом в качестве рабочего.

Определенность транзакционных издержек и их эмпирического прототипа представлена через анализ четырех типов отношений и соответствующих им видов деятельности:

³⁵ Wallis, John J. and North, Douglass C. (1986), 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, 95-161.

- а) отношения между отдельными покупателями и продавцами;
- б) внутрифирменные отношения;
- в) производство услуг фирмами — посредниками различных видов;
- г) отношения, связанные с защитой прав собственности.

А. ИЗДЕРЖКИ ТРАНСАКЦИИ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ

Предлагаемый перечень свидетельствует от том, что трансакционные издержки являются вездесущими, связанными со всеми типами поведения, предполагающего взаимодействие между экономическими агентами³⁶.

Рассмотрим трансакционные издержки, которые возникают при покупке и продаже дома. Сначала выясним, как данная проблема выглядит со стороны покупателя. Трансакционные издержки включают:

- время на осмотр дома (ценность которого определяется через вмененные издержки использования времени);
- затраты на получение информации о ценах, а также других вариантах покупки дома;
- инвестиции в репутацию как необходимое условие демонстрации надежности для контрагента (что в теории игр известно как достоверность обещаний);
- гонорары юристам;
- нотариальные пошлины;
- уплата залога в случае согласия на покупку дома и т.п.

Следует отметить, что здесь возникает проблема в связи с появлением вторичных трансакций, когда, например, покупатель нанимает юриста, который, в свою очередь, использует услуги охранника, секретаря, ассистента. Вот почему определение издержек как трансакционных является относительным. В данном случае расходы на услуги юриста являются элементом трансакционных издержек покупки дома.

При продаже дома к трансакционным относят те издержки, которые не надо было бы нести, если бы продавец продал его сам себе. Именно ценность права пользования, владения домом являются вмененными издержками его продажи. В трансакционные издержки продажи дома включают: 1) наем агента по продаже недвижимости, 2) расходы на рекламу, 3) издержки, связанные с доказательством надежности для контрагента (репутация), 4) время, затрачиваемое на демонстрацию дома потенциальным покупателям, 5) страхование титула собственности.

³⁶ В связи с вопросом о пределах распространения трансакционных издержек необходимо отметить, что есть несколько вариантов ответа. Во-первых, наличие трансакционных издержек характерно только для рыночной экономики и при осуществлении рыночных сделок. Во-вторых, трансакционные издержки существуют повсеместно в рыночной экономике. Наконец, в-третьих, трансакционные издержки возникают в экономике любого типа, где есть обмен деятельностью, проблемы координации действий экономических агентов и распределительных конфликтов.

При анализе сделки по покупке дома мы сталкиваемся с ситуацией, когда транзакционные издержки делятся с точки зрения возможностей их количественной оценки. Как уже отмечалось, данной оценке относительно легко поддаются транзакционные издержки, соответствующие ценности услуг юристов и риэлтеров. Оценка же времени на осмотр дома покупателем и соответствующие затраты времени продавцами, отчасти затраты на создание своей репутации могут быть осуществлены с большим трудом через определение величины вмененных издержек.

Видимые, наблюдаемые и измеряемые элементы транзакционных издержек будут называться транзакционными услугами.

В дополнение к этому следует отметить, что речь здесь идет о транзакционных услугах в легальном секторе экономики. Таким образом, за пределами данной модели количественной оценки остаются и транзакционные услуги в теневой экономике. Соотношение между различными видами издержек в связи с проблемой их измерения можно представить в следующем виде:

Рисунок 2.4. Соотношение между издержками различных видов

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ	
Нерыночные транзакционные издержки	Стоимость транзакционных услуг
Неизмеряемые транзакционные издержки	Измеряемые транзакционные издержки

Такой подход вполне соответствует тому, который принят в системе национальных счетов. Более того, вполне возможно выделение как промежуточных, так и конечных транзакционных услуг, что оказывается необходимым во избежание двойного счета.

Б. ВНУТРИФИРМЕННЫЕ ТРАНСАКЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Переходя от анализа транзакционных издержек в связи с поведением отдельных экономических агентов (покупателей и продавцов) к анализу их в связи с поведением групп, следует отметить, что наряду с общими моментами, когда фирма выступает как один из субъектов рынка, возникают и специфические, когда рассматриваются транзакционные издержки в связи с внутрифирменными отношениями, осуществлением внутрифирменных трансакций.

Предлагаются два варианта оценки транзакционных издержек.

1. Первый способ заключается в рассмотрении сети контрактов как некоторой последовательности в рамках определенной иерархической структуры: между владельцами фирмы (собственниками) и менеджерами, менеджерами и контролерами (надзирателями), контролерами и рабочими. В качестве примера можно рассмотреть компанию Форда, который нанимает бухгалтеров, юристов, секретарей для координации, направления и контроля за своими обменами с управляющими. Управляющие также несут соответствующие издержки, которых не было бы в том случае, если бы Форд производил автомобили для самого себя. Далее, управляющие используют аналогичный набор услуг для осуществления обменов с контролерами и т.д.

Следует только отметить, что структура транзакционных издержек изменяется в зависимости от уровня, на котором рассматриваются контракты. Чем он выше,

тем более значительна доля издержек получения, обработки и предоставления информации. Чем ниже этот уровень, тем выше доля издержек, связанных с контролем выполнения контрактов по найму.

2. Второй способ предполагает более простую схему: Форд (или акционеры) как бы заключают контракты напрямую с непосредственными производителями автомобилей, то есть теми, кто сам участвует в процессе трансформации ресурсов в продукт. Тогда все расходы, связанные с содержанием людей на промежуточных должностях в иерархии (мастера, инспекторы, контролеры, клерки, менеджеры), составляют ту часть издержек производства, которая не может быть перенесена на непосредственных производителей, а это как раз и является существенной характеристикой транзакционных издержек. Таким образом, все эти промежуточные звенья используются для координации, направления и контроля обменов с теми, кто напрямую обеспечивает предоставление трансформационных услуг. Иногда издержки, связанные с выполнением указанных видов деятельности, определяют как издержки управления или бюрократические издержки.

Вне зависимости от выбора схемы количественной оценки транзакционного сектора внутри фирм, необходимо, по мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса, выполнение двух условий:

3. Выделение профессий, которые напрямую связаны с выполнением транзакционных функций:

а) приобретение ресурсов;

б) распределение производимого продукта;

в) координация и контроль за выполнением трансформационных функций.

4. Определение величины транзакционных издержек через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном транзакционном секторе.

В. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ

Существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг. Таким образом, если в рамках их деятельности используются трансформационные услуги ресурсов, на уровне экономики в целом они все равно оцениваются как часть транзакционных издержек. К данной категории фирм относятся посредники. Однако можно предложить и более точную спецификацию отраслей, в которых сгруппированы фирмы, оказывающие чистые транзакционные услуги или транзакционные услуги по преимуществу.

В так называемые транзакционные отрасли включены следующие группы фирм:

1. Финансы и операции с недвижимостью. Основная функция данных фирм — обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок.

2. Банковское дело и страхование. Основная функция — посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы. В частности, один из наиболее важных видов страхования при осуществлении сделки — это страхование титула собственности, например, на землю.

Выше уже отмечалось, что принципиальное значение имеет выбранная точка отсчета для классификации издержек на трансакционные и трансформационные. В качестве примера неинвариантности классификации издержек производства можно использовать банковский сектор. Доходы, которые получает банковский сектор за осуществление операций по расчетам, а также мобилизации и размещению временно свободных средств, являются измерителем трансакционных издержек, поскольку банки обеспечивают координацию планов и действий экономических агентов по сбережению и инвестированию, с одной стороны, и взаимных расчетов — с другой.

Однако как только мы посмотрим на эту ситуацию с позиции банка, то окажется, что часть дохода, которая должна идти на покрытие издержек, соответствует трансформационным издержкам, необходимым для оказания услуг клиентам. Таким образом, трансакционные издержки для одного экономического агента являются источником покрытия трансформационных издержек другого. В данном случае имеет значение не только функциональное предназначение тех или иных ресурсов, но и контекст, в котором рассматривается их использование. Таким образом, здесь мы вновь сталкиваемся с частным случаем проблемы двойного счета.

3. Правовые (юридические) услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации, направления и контроля выполнения условий контрактов. Поскольку существующая институциональная среда достаточно сложна, что выражается в значительных трудностях учета различных нормативных положений³⁷, относящихся к деятельности фирмы, для экономии на издержках использования существующей системы правил нанимают юристов.

Что касается квалификации транспорта как трансакционной или трансформационной отрасли и соответственно транспортировки как трансакционной или трансформационной услуги, то решающее значение имеет способ определения блага. Если вещь определяется как благо с учетом того места, где будет происходить его потребление, то транспортные издержки не могут быть отнесены к элементу трансакционных. В частности, если приобретаются материалы для строительства загородного дома, то данные материалы в магазине и на строительной площадке — это разные блага. В этом моменте находит выражение принцип взаимодополняемости характеристик, делающих вещь благом.

4. Оптовая и розничная торговля. Более сложным оказывается вопрос об оптовой и розничной торговле, которая включает как трансакционные, так и трансформационные услуги. К последним можно было бы отнести, например, хранение благ, которое аналогично транспортировке, только не в пространстве, а во времени. В нашу задачу не входит специальное обсуждение данного вопроса, поэтому, следуя предложению Д. Нортона и Дж. Уоллиса, мы будем относить услуги оптовой и розничной торговли к трансакционным.

³⁷ Дополнительные сложности в использовании существующей системы правил обусловлены их возможной несогласованностью. Она делает необходимость использования специализированных услуг юристов еще более настоятельной.

Результаты количественной оценки транзакционных услуг в экономике США. Основываясь на сформулированной методологии количественной оценки транзакционных издержек, Д. Норт и Дж. Уоллис осуществили измерения их уровня в частном и общественном секторах экономики США.

Динамики уровня транзакционных издержек в частном секторе по отношению к ВВП в соответствующем году выглядит следующим образом:

Количественные оценки, основанные на предложенной методике, свидетельствуют о бурном развитии частного транзакционного сектора: за сто лет его доля в ВВП увеличилась более чем на 18 процентных пунктов. Следует отметить, что относительный рост транзакционного сектора оказался достаточно устойчивым, исключая последнее десятилетие (60-е годы), когда наметилась стабилизация.

Для определения величины общественного, или государственного, транзакционного сектора, Д. Норт и Дж. Уоллис предложили два варианта, в соответствии с которыми мы можем получить предельные величины оценок: максимальную и минимальную

Таблица 2.3. Частный транзакционный сектор США, % от ВВП³⁸

Год	1870	1880	1890	1900	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970
%к ВВП	22,2	25,3	29,1	30,4	31,5	35,1	38,3	37,1	40,1	41,3	40,8

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что транзакционный сектор в экономике США в течение столетия расширялся как в соответствии с вариантом, в котором часть услуг государства являются транзакционными, так и в соответствии с вариантом, в котором все услуги государства — нетранзакционные. В первом случае его доля увеличилась более чем на 28 процентных пунктов, а во втором — на 22. Чем обусловлено такое бурное расширение транзакционного сектора?

³⁸ Wallis, John J. and North, Douglass C. (1986), 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, 121.

Таблица 2.4. Трансакционный сектор, % от ВВП³⁹

Годы	Первый вариант	Изменение в процентных пунктах по первому варианту	Второй вариант	Изменение в процентных пунктах по второму варианту
1	2	3	4	5
1870	26,09		24,19	
1880	28,87	+2,78	26,97	+2,78
1890	32,72	+3,85	30,82	+3,85
1900	34,10	+1,38	32,14	+1,32
1910	35,17	+1,07	33,44	+1,3
1920	39,98	+4,81	37,17	+3,73
1930	46,35	+6,37	40,81	+3,64
1940	43,69	-2,66	41,92	+1,11
1950	51,25	+7,56	44,63	+2,71
1960	55,35	+4,1	45,36	+0,73
1970	54,71	-0,64	46,66	+1,3

Развивая идею о причинах расширения трансакционного сектора, выделяют три основных фактора:

1. Значительно возросло значение издержек спецификации и защиты контрактов, поскольку в результате роста специализации, урбанизации обмен становился во все большей степени безличным, деперсонализированным, что требует широкого использования специалистов в области права. Важнейшим же фактором, определившим рост данной формы обмена, стало развитие материальной инфраструктуры, в частности транспорта, связи, что значительно расширило спектр возможных альтернатив обмена и соответственно привело к росту общих расходов на получение и обработку информации.

Кроме того, урбанизация обусловила концентрацию экономической деятельности в пространстве и относительное расширение реальных границ деятельности экономических агентов, что усилило элемент взаимозависимости. Последний, в свою очередь, в качестве одного из следствий имеет возникновение многочисленных денежных, технологических и потребительских экстерналий. Аргументами производственных функций одних производителей товаров и услуг становятся результаты экономической деятельности других в виде объемов производимых товаров и услуг. То же самое касается функций дохода (для денежной экстерналии) и полезности (потребительская экстерналия). Данная проблема ведет к росту значения спецификации прав собственности, их защиты. В свою очередь, усиление значимости разграничения прав собственности и их специализированной защиты обуславливает рост спроса на юридические услуги.

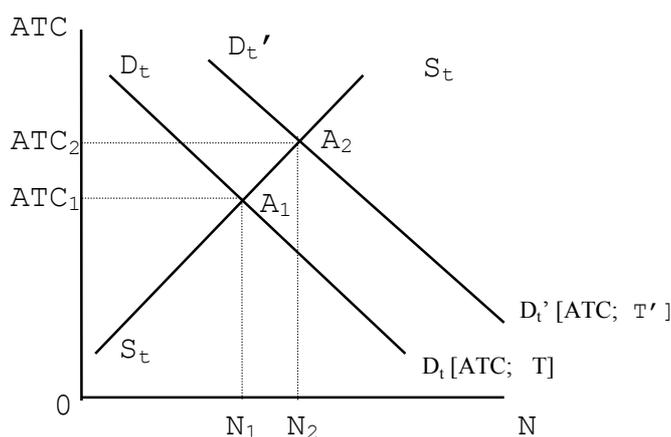
2. Вторым важным фактором стали технологические изменения. Капиталоемкие технологии могут прибыльно использоваться в том случае, если удастся обеспечить стабильно высокий уровень выпуска продукта, то есть реализовать экономию на масштабе. Однако для этого необходимо обеспечение ритмичного, бесперебойного поступления ресурсов, во-первых; создание систе-

³⁹ Ibid., 121.

мы, обеспечивающей координацию и контроль за действиями людей внутри фирмы, во-вторых, и создание налаженной системы управления запасами и реализации производимой продукции, в-третьих. Эти факторы вместе с изменениями в уровне транспортных расходов сделали возможным и необходимым развитие крупных форм хозяйственных организаций со сложной системой внутрифирменной специализации, разделения труда и соответственно опосредующих ее воспроизводство транзакций. Вместе с тем перечисленные три компонента соответствуют трем типам внутрифирменных транзакционных функций в трансформационном частном секторе экономики, выделенных Д. Нортгом и Дж. Уоллисом. Таким образом, экономия на масштабе производства при прочих равных условиях сопряжена с ростом средних транзакционных издержек (рис. 2.5).

Интерпретируя произошедшие изменения, их можно представить в виде рисунка, который построен на основе предположений, высказанных теми же авторами.

Рисунок 2.5. Средние транзакционные издержки и оптимальное количество транзакций при изменении трансформационной технологии



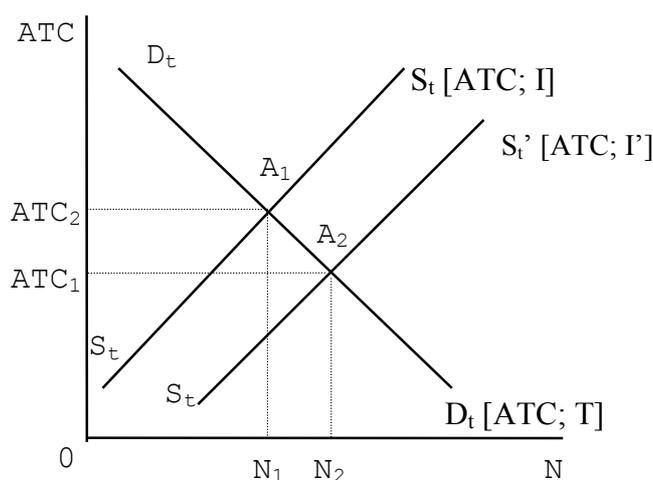
N — количество транзакций, определяющее размер фирмы; T — трансформационная технология; I — параметр, определяющий характеристику института; $D_t D_t'$ — кривая имплицитного спроса на транзакции; $S_t S_t'$ — кривая имплицитного предложения транзакций; $D_t' D_t'$ — кривая имплицитного спроса на внутрифирменные транзакции после изменения трансформационной технологии

Технологические изменения приводят к тому, что возрастает предельный продукт ресурсов трансформационного назначения. Это означает, что то же количество транзакций может без ущерба осуществляться при более высоких средних транзакционных издержках, с одной стороны, или позволяет увеличить количество транзакций при том же уровне средних транзакционных издержек, с другой стороны, что равнозначно росту размеров фирмы. В результате, как показано на рисунке 19, общая величина внутрифирменных транзакционных издержек возрастет с $ATC_1 * N_1$ до $ATC_2 * N_2$.

Есть и другой аспект данной проблемы. Технологические изменения в одной отрасли могут привести к росту предельного продукта транзакционных ресурсов в другой отрасли и соответственно снижению средних транзакционных из-

держек⁴⁰. Тот же результат может быть получен вследствие институциональных изменений. В частности, появление и развитие системы правил, обеспечивающих структуризацию взаимоотношений между экономическими агентами в организациях с ограниченной ответственностью, существенно облегчает увеличение масштабов фирмы. Если средние транзакционные издержки внутри фирмы снижаются, то в соответствии с принципом определения размера фирмы, который был сформулирован Р. Коузом, количество транзакций внутри нее должно увеличиться⁴¹. (см. рис.2.6).

Рисунок 2.6. Средние транзакционные издержки и оптимальный объем внутрифирменных транзакций при институциональных изменениях



ATC — средние транзакционные издержки; N — количество транзакций; $D_t D_t$ — кривая имплицитного спроса фирмы на транзакции; $S_t S_t$ — кривая имплицитного предложения транзакций; $S_t' S_t'$ — кривая имплицитного предложения транзакций, полученная в результате институциональных изменений

В данном случае увеличение размера фирмы необязательно сопряжено с ростом внутрифирменного транзакционного сектора, поскольку эластичность имплицитного спроса на транзакционные услуги по абсолютному значению может быть меньше единицы.

3. Снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности. Это снижение было обусловлено, с точки зрения Д. Норта и Дж. Уоллиса, изменением системы правил для производства правил: основные решения следовало проводить через законодательные комиссии, что значительно облегчало задачу для различных групп экономических интересов в оказании давления с целью принятия выгодных им решений.

Учитывая выделенные факторы изменения величины транзакционных услуг в экономике США, а также особенности методологии их оценки, можно сделать вывод, что источники динамики размеров транзакционного сектора оказываются неоднородными.

⁴⁰ Здесь речь идет об издержках в расчете на одну транзакцию.

⁴¹ North, Douglass C. and Wallis, John J. (1994), *Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach*, 150 *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 609—624.

1. Расширение транзакционного сектора может происходить за счет изменения структуры транзакций: увеличения доли рыночных. При прочих равных условиях это означает, что общий уровень транзакционных издержек может остаться тем же. Это говорит о том, что измерение его по величине транзакционных услуг лишь известная степень приближения.
2. Если эластичность спроса на транзакционные услуги по цене оказывается больше единицы, то расширение транзакционного сектора может происходить и при снижающейся цене транзакционных услуг.
3. Элементами издержек производства являются транзакционные и трансформационные расходы. Выше мы уже упоминали о том, что они могут рассматриваться как заменители. Тогда возможна ситуация, когда при уменьшении средних издержек производства общие транзакционные издержки растут, если трансформационные издержки уменьшаются в большей степени.
4. Институциональные изменения в одном секторе экономики (например, формирование организованного рынка облигаций со своими правилами игры) могут существенным образом повлиять на ситуацию в другом секторе. С одной стороны, это новый источник заемных средств. Но с другой, как это произошло в России, — фактор недоинвестирования в реальный сектор экономики, поскольку данный рынок был ориентирован в основном на операции с государственными ценными бумагами.
5. Удорожание процесса обмена, обусловленное неэффективным распределением прав собственности, которое осуществляется государством. Это становится возможным потому, что экономические интересы принимающих политические решения агентов противоречат условиям обеспечения эффективного размещения ресурсов. В то же время действия, которые предпринимаются индивидами в соответствии с интересами той или иной группы, не сопряжены со значительными издержками. В частности, это обусловлено несовершенством политического рынка как следствием невозможности достаточно точно оценить результативность работы того или иного политика и соответствие действий выданным избирателям обещаниям.
6. Бурный рост многообразия благ наряду с усложнением значительной их части обуславливает рост трудностей, связанных с измерением полезных свойств благ по разным параметрам и их дальнейшее упорядочивание, необходимое для оценки блага в целом.

Следовательно, с учетом двух последних моментов, динамика транзакционного сектора не может быть рассмотрена как однозначно положительный или отрицательный фактор экономического роста и соответственно развития системы специализации, разделения труда. В основе этой неоднозначности лежит, с одной стороны, распределительный аспект взаимодействий между экономическими агентами, соответствующий двойственной природе институтов, а с другой — особенности методологии оценки. Итак, в той мере, в какой транзакционные издержки оказываются экзогенной или эндогенной переменной относительно институтов, для выводов относительно реальной динамики последних в терминах Парето-оптимальности или Парето-улучшений недостаточно оснований. Предварительно должна быть решена проблема идентификации.

Данная двойственность проявляется в особой роли государства, которое может снижать уровень транзакционных издержек через спецификацию и защиту прав собственности, а может, наоборот, повышать их уровень, являясь препятствием

для экономического роста через создание благоприятных условий для распределительной деятельности организаций

Заключение. В данной главе были рассмотрены такие основополагающие для новой институциональной экономической теории понятия как транзакция и транзакционные издержки.

Было показано, что любая транзакция обладает достаточно сложной внутренней структурой и отличается от простого обмена товарами. Транзакции разнообразны, что отражает разнообразие форм организации экономической деятельности. Мы рассмотрели основные характеристики чистых типов транзакции, выделенных Коммонсом: торговую транзакцию, транзакции управления и рационирования.

Операционализация понятия транзакции и институт происходит посредством включения в систематический анализ понятия транзакционных издержек. В данной главе было показано, что существуют различные подходы к определению данного понятия, но в любом случае транзакционные издержки имеют большое влияние на эффективность размещения ресурсов и экономической развитие.

Следует особо отметить, что тезис о том, что транзакционные издержки препятствуют экономическому развитию, являются непроизводительными некорректен, если исходить из предположения о достаточной степени реалистичности анализа. Данный тезис имеет, на первый взгляд, право на существование только в том случае, если сравнивать две ситуации: с нулевыми и положительными транзакционными издержками.

Принципиальное значение имеет не только и даже не столько уровень транзакционных издержек, сколько их структура, распределение между участниками экономического обмена, что, в свою очередь, отражает специфическую конфигурацию институтов.

Основные понятия главы

- Доверительные блага
- Издержки выявления альтернатив
- Издержки заключения контракта
- Издержки измерения
- Издержки оппортунистического поведения
- Издержки спецификации и защиты прав собственности
- Исследуемые блага
- Опытные блага
- Торговая транзакция
- Транзакция

- Трансакция рационарования
- Трансакция управления
- Трансакционные издержки
- Трансформационные издержки

Вопросы для повторения

1. Чем трансакция отличается от обмена товарами (услугами)?
2. Назовите форму трансакции, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами?
3. В чем состоят особенности торговой трансакции в отличие от трансакции управления?
4. В чем состоят особенности трансакции управления в отличие от трансакции рационарования?
5. В чем состоят особенности трансакции рационарования от торговой трансакции?
6. Что такое «бьюкененовский товар»?
7. Какому типу характеристик благ соответствует трансформационная функция?
8. Какому типу характеристик благ соответствует трансакционная функция?
9. Может ли распределение трансакционных издержек между участниками обмена влиять на общую величину этих издержек?
10. Назовите основные институты, используемые для минимизации издержек выявления альтернатив.
11. Чем различаются между собой исследуемые, опытные и доверительные блага?
12. Назовите основные способы снижения издержек заключения контрактов.
13. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является ухудшающий отбор?
14. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является моральный риск?
15. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является отлынивание?
16. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является вымогательство?
17. Какими факторами, по Уоллису и Норту, обусловлено расширение трансакционного сектора американской экономики в двадцатом веке?

Вопросы для размышления

1. «Если общая величина трансакционных издержек, обусловленная соответствующими правилами обмена минимальна, то его участники могут извлечь из него максимально возможную выгоду». Прокомментируйте данное суждение.

2. Объясните, почему перечисленные виды транзакционных издержек, нельзя рассматривать как способ их классификации.
3. Перечислите основные факторы, влияющие на уровень транзакционных издержек на Нью-йоркской фондовой бирже в соответствии с гипотезой Демсетца. Объясните направление действия каждого из этих факторов.
4. «Увеличение доли транзакционного сектора в ВВП является следствием снижения эффективности функционирования экономики». Прокомментируйте данное суждение.

Литература

Основная

Акерлоф Дж. (1994), Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*, вып. 5, с.91-104.

Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.97-101.

Дополнительная

Аоки М. (1994), *Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике*, СПб.: Лениздат.

Уильямсон О.И. (1993), Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.39-49.

Commons, John R. (1931), Institutional Economics, **21** *American Economic Review*, 648-657.

Demsetz, Harold (1968), Cost of Transacting, **81** *Quarterly Journal of Economics*, 33-53.

Wallis, John J. and North, Douglass C. (1986), 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, 95-161.