ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ РОССИЙСКОЙ ТАМОЖЕННОЙ АКАДЕМИИ

«Институциональная экономика»

Тема 2.1. «Трансакционные издержки»

Преподаватель:
А.В. Потапенко, канд. экон. наук

Санкт-Петербург
2022

План занятия

1. Трансакция как базовый элемент институционального анализа. Классификация трансакций Дж. Коммонса: трансакции сделки, управления, рационирования. Концепция трансакции О. Уильямсона.
2. Трансакционные издержки: сущность, понятие. Подходы к определению трансакционных издержек. Подход Р. Коуза: трансакционные издержки как издержки функционирования рыночного механизма. Расширенный подход К. Эрроу: трансакционные издержки как издержки функционирования экономической системы. Классификации трансакционных издержек: Милгрома-Робертса, Норта-Эггертсона. Классификация на основе факторов, обуславливающих возникновение трансакционных издержек: измерения, информационные, защиты прав собственности, агентские. Поисковые, экспериментальные, доверительные товары (блага).
3. Измерение трансакционных издержек. Объяснение сложностей измерения. Налоги как трансакционные издержки. Трансакционные издержки в цифровой экономике.

Основные определения:

Категория ***«трансакция»*** была введена в экономику представителем традиционного институционализма американским экономистом Дж. Коммонсом, по мнению которого, трансакция представляет собой не про-сто обмен товаров, а отчуждение и присвоение прав собственности и сво-бод, созданных обществом. Он определял суть собственности как право-вой контроль над вещью. Передача этого контроля осуществляется посредством трансакции. В рамках данного подхода ***трансакции представляют собой соглашения по обмену правами собственности***.

Экономическая трансакция предполагает наличие в отношениях ее сторон трех моментов:

- ***Конфликт*** отражает противоречивость интересов сторон и взаимоисключаемость их возможностей в плане использования ограниченного ресурса.
- ***Взаимозависимость*** связана с взаимным пониманием ими взаимодействия как возможности повышения своего благосостояния.
- ***Порядок*** выступает условием, определяющим суммарный выигрыш от взаимодействия и его распределение между сторонами.

Экономическая трансакция

- Дж. Коммонс предложил различать экономические трансакции, исходя из двух основных характеристик.

Во-первых, ***характера правовых позиций сторон***, их симметрии либо асимметрии. Симметричные право-вые отношения добровольное соглашение сторон, асимметричные обычно предполагают принуждение.

Во-вторых, ***социальной формы взаимодействия***: межличностной, когда его участниками являются отдельные люди, либо межгрупповой, при которой сторонами взаимодействия вы-ступают группы лиц.

- Согласно указанным критериям Дж. Коммонс выделил три типа трансакций:
  - торговые;
  - управления;
  - рационирования.

Торговые трансакции (трансакции сделки)

- В рамках торговой трансакции осуществляется обмен правами собственности, в результате которого экономические агенты повышают свое благосостояние. Отличи-тельным признаком торговой трансакции является то, что она ***опосредует передачу богатства из рук в руки, а не его производство***.
- Другим ее признаком является взаимность обмена правами собственности, придающая отношениям сторон ***симметричный характер***.
- Существенной чертой торговой трансакции является ***добровольный и взаимовыгодный характер соглашения*** между ее участниками. Участники трансакции ***являются равными в правовом отношении сторона-ми***, что обеспечивает их самостоятельность и независимость при принятии решения об участии в обмене.
- Государство является невидимым участником всех торговых трансакций и осуществляет спецификацию прав собственности с помощью хозяйственного законодательства.

Трансакции управления

- Они опосредуют ***производство элементов богатства***. Если результатом торговой трансакции является перемещение ценности без изменения ее величины, то результатом трансакции управления – создание новой ценности. Соответственно, такие трансакции предполагают отношения между участниками в сфере производства товаров и услуг.
- В отличие от торговой трансакции, в трансакции управления, ***правовые отношения ассиметричны***. Принятие окончательного решения осуществляется в рамках этих отношений только одним из контрагентов, имеющих на это преимущественное право. Соответственно, взаимодействия принимают форму ***отношений власти и подчинения***. Одна из сторон выражает непосредственно свою волю в форме команды, которая предполагает ограничение набора допустимых действий для другой стороны.
- Следует иметь в виду, что такая форма отношений не навязана ни одной из сторон, а является продуктом их предшествующего осознанного и добровольного выбора.

Трансакции рационирования

- Рационирование – это наложение не-которых ограничений на поведение человека, т.е. ограничение его права выбора. Оно осуществляется ***рационирующей группой*** в отношении членов определенной ***рационируемой группы***. Трансакция рационирования, таким образом, сохраняет присущую трансакции управления ***асимметричность правового положения сторон***, но в отличие от нее представляет ***отношение между социальными группами***.
- Рационирование в экономическом понимании сопряжено с распре-делением богатства, и ***результатом трансакций рационирования является наделение богатством*** тех или иных экономических агентов.
- Асимметрия положения сторон проявляется в том, что рационирующая группа обладает исключительным законным правом определять порядок распределения и устанавливать в его рамках права членов рационируемой группы.

Концепция трансакции О. Уильямсона

По мнению О. Уильямсона, трансакции различаются по трем главным признакам – *степени их специфичности, повторяемости и неопределенности*.

Особое значение О.Уильямсон придает первому из трех выделенных им факторов.

Деление ресурсов на общие и специальные восходит к работам Г. Беккера.

Общий ресурс представляет интерес для множества пользователей и его цена мало зависит от того, где он используется. В отличие от этого **специальный ресурс** приспособлен к условиям конкретной сделки и вне нее не имеет большой ценности (такому ресурсу трудно найти замену и альтернативное применение).

Концепция трансакции О. Уильямсона

Согласно Уильямсону, специальным может быть как физический капитал (оборудование), так и человеческий (квалификация и знания). Специфичность ресурса может вызываться его местоположением (электростанция, построенная вблизи угольной шахты), а также предназначенностью для единственного покупателя при отсутствии спроса со стороны кого-либо еще.

Концепция трансакции О. Уильямсона

Как показал О. Уильямсон, в результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент оказывается «заперт» в сделку со своим нынешним партнером. Если до этого у него мог быть выбор среди достаточно большого числа примерно равноценных контрагентов, то теперь их круг сужается до одного. Разрыв отношений становится равнозначен потере капитала, воплощенного в специфических активах, так как они приспособлены к особенностям данного партнера и имеют малую ценность для всех остальных. Это превращение исходной конкурентной ситуации в конечную монопольную О.Уильямсон назвал «фундаментальной трансформацией», которая расценивается им как одно из главных препятствий на пути рыночного обмена.

Специфичность активов бывает шести видов:

1. Специфичность по месту расположения активов (site specificity).

2. Технологическая специфичность (physical asset specificity): инвестиции в оборудование для производства определенного компонента.

3. Специфичность человеческого капитала (human asset specificity): заключается в обладании человеком особыми знаниями и навыками.

4. Торговые марки (товарные знаки).

5. Специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенного потребителя.

6. Специфичность активов во времени (temporal specificity): потребность в том или ином ресурсе возникает в определенный момент времени.

Трансакционные издержки

К ним относятся ***любые затраты (денежные, материальные, психологические, времени), связанные с обеспечением об-мена правами собственности***. Для понимания феномена трансакционных издержек наиболее существенны два момента:

- несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом индивидов;
- неопределенность среды, в которой осуществляются трансакции. Это свойство обусловлено неполнотой и искаженностью информации, доступной для участников трансакций, а также невозможностью ее точной интерпретации в силу ограниченных познавательных способностей индивидов.

Поскольку трансакционные издержки возникают тогда, когда экономические субъекты обмениваются правами собственности, их формирование связано с осуществлением всех видов действий, необходимых для осуществления такого обмена. К таким видам деятельности относятся:

- поиск информации о ценах и качестве, а также поиск потенциальных покупателей и продавцов и информации об их репутации;
- торги (переговоры) с потенциальными партнерами, необходимые для выявления подлинных их позиций и поиска взаимоприемлемого решения, а также заключение соглашения в случае выработки такого решения;
- надзор за партнерами по соглашению, обеспечение выполнения его условий и взыскания убытков в случае необходимости;
- защита прав собственности от посягательства третьей стороны и ряд других.

Издержки поиска информации, или издержки выявления альтернатив

Это издержки, обусловленные поиском наиболее выгодной цены и других условий контракта в условиях неопределенности. Перед тем, как субъектом будет совершена сделка, он должен располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих благ, каковы сложившиеся на данный момент условия их купли-продажи. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Издержки измерения

Издержки этого рода связаны с тем, что любой продукт или услуга – это комплекс характеристик, и в акте обмена учитываются лишь некоторые из них, причем точность оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы, и для их оценки приходится пользоваться суррогатами. Издержки измерения растут с повышением требований к точности. Эти измерения заключаются в определении параметров обмениваемых прав (цвета, размера, веса, количества и т.д.), а также в определении прав собственности (права пользования, права получения и отчуждения дохода).

Издержки ведения переговоров

Достижение соглашения требует времени и отвлечения значительных средств на проведение переговоров с потенциальными партнерами об условиях обмена, на анализ и сопоставление альтернативных предложений и принятие оптимального решения, а также на заключение соглашения и его оформление. Одним из инструментов снижения издержек этого рода является ***стандартизация договоров***. Кроме того, для снижения издержек заключения контракта часто используют в качестве гаранта третью строну, которая отчасти может компенсировать недостаток взаимного доверия сторон.

Издержки мониторинга

Они включают затраты ресурсов, связанные с отслеживанием хода реализации заключенных соглашений и выполнения сторонами своих обязательств. Необходимость контроля обусловливается возможностью недобросовестного поведения партнера в форме уклонения от достигнутых договоренностей.

Издержки защиты от оппортунистического поведения

Возможность неполного исполнения стороной договора своих обязательств оборачивается для его партнера потерями. Предотвращение такого рода потерь связано с созданием защитных механизмов, блокирующих оппортунистические устремления. Затраты на такие механизмы формируют данный вид трансакционных издержек. Помимо них издержки защиты от оппортунистического поведения включают также потери, которые несут экономические агенты от такого поведения в случаях отсутствия механизмов защиты либо их неэффективности.

Издержки адаптации контракта к непредвиденным изменениям

В условиях неопределенности стороны, заключающие соглашение, не в состоянии предусмотреть все возможные изменения той среды, в которой соглашение будет реализовываться. Изменения ситуации, не предусмотренные достигнутым соглашением, снижают эффективность достигнутых ранее договоренностей и требуют их корректировки. Корректировка связана с затратами на переговоры и оформление новых договоренностей. Издержки адаптации включают также потери ввиду инерционности этого процесса, вследствие чего на протяжении известного периода стороны продолжают реализовывать ставшие неэффективными договоренности.

Издержки спецификации и соблюдения прав собственности

Трансакция как отчуждение в той или иной мере прав собственности предполагает установление и фиксацию прав на объект в качестве своей необходимой предпосылки. Поэтому необходимыми условиями являются асимметрия в распределении этих прав до начала контактов и новое за-крепление прав после их осуществления. Это предполагает механизм фиксации и защиты прав собственности. Все затраты, связанные с функционированием этих механизмов входят в категорию трансакционных издержек. Сюда же относятся затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав.

Издержки защиты от третьих лиц

Имеются в виду лица, не являющиеся сторонами контракта, но претендующие (законно или незаконно) на присвоение части выгод от его реализации (государство, мафия и др.). Затраты ресурсов, связанные с противодействием таким претензиям формируют данный вид трансакционных издержек. В их состав включается также ущерб в виде потери части выгод, если их перераспределения в пользу третьих лиц не удалось избежать.

Трансакционные издержки можно также классифицировать по критерию «этапы контрактного процесса»

- ***предконтрактные («ex ante») издержки***, в которые включаются издержки поиска информации, в том числе о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, издержки ведения переговоров; издержки измерения товаров и услуг; издержки заключения контракта.
- ***постконтактные («ex post») издержки***. К ним относятся издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма; издержки адаптации контракта; затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав; потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной их защиты; издержки защиты от претензий со стороны третьих лиц.

классификация трансакционных издержек Милгрома-Робертса

- ***Издержки координации*** – это затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие участников трансакции.
- ***Издержки мотивации*** – это затраты на обеспечение контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств в рамках контракта и пр. Как и издержки координации, они могут возникать и на рынке, и внутри фирмы, что связано с двумя факторами – неполнотой и несовершенством информации, а также оппортунизмом участников взаимодействия.

Подходы к определению трансакционных издержек

Основные течения неоинституционализма можно классифицировать по признаку анализа состояния института – стабильное функционирование (теория прав собственности, теория контрактов, теория агентских отношений, теория экономических организаций) и возникновение и изменение (новая экономическая история). В соответствии с данной классификацией становится возможным объяснение существования двух подходов в теории трансакционных издержек:

Подходы к определению трансакционных издержек

1) **трансакционного подхода Коуза-Уильямсона** (для анализа стабильно функционирующих институтов);

2) **трансформационного подхода Норта** (для анализа институциональных изменений).

Подходы к определению трансакционных издержек

Существует также **расширенный подход** в теории трансакционных издержек.

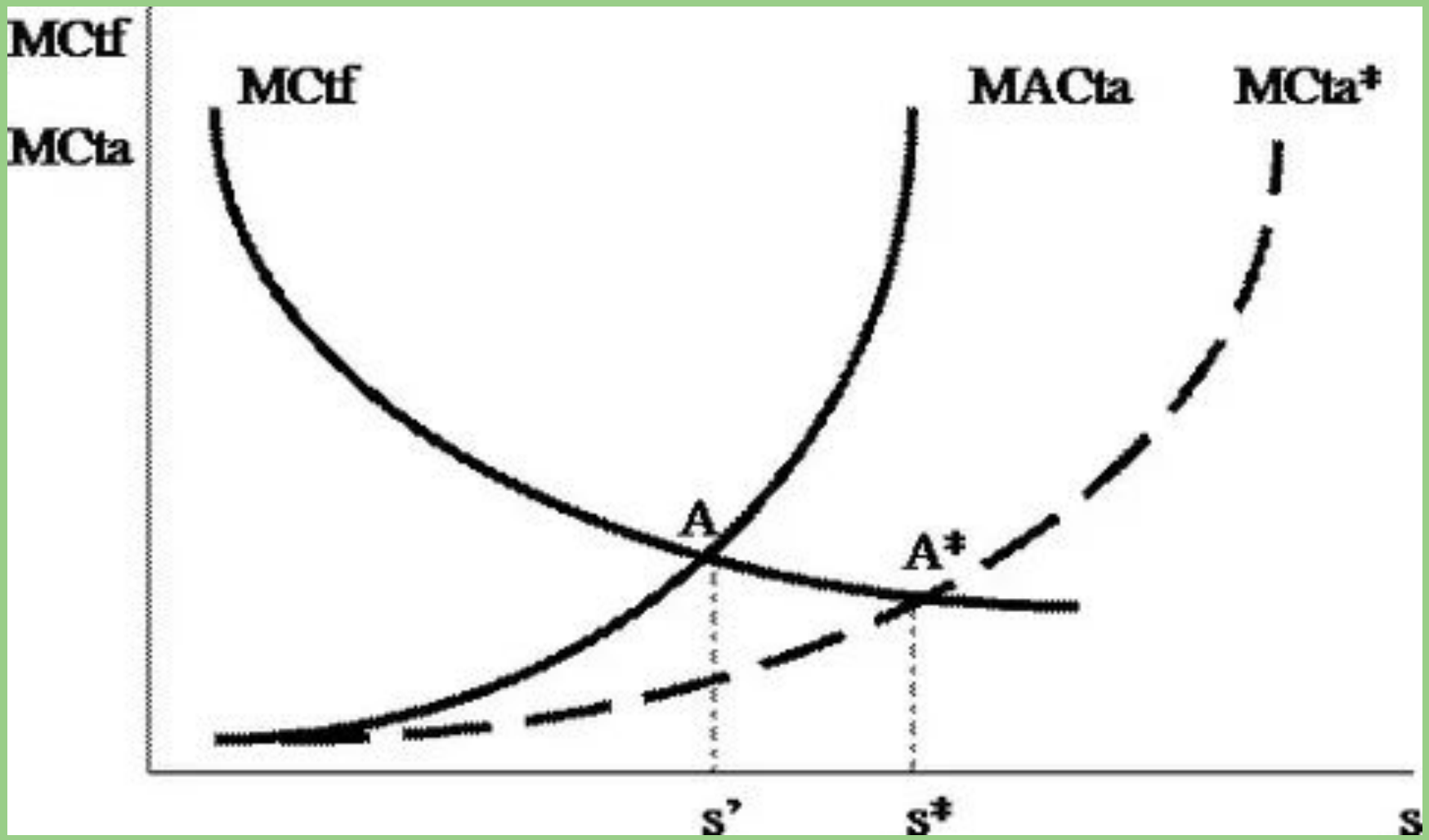
Расширенный подход К. Эрроу (трансакционные издержки как издержки функционирования экономической системы). К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы. Эрроу сравнивал действие трансакционных издержек в экономике с действием трения в физике. На основании подобных предположений делаются выводы о том, что чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот.

В разных областях экономических взаимодействий уровень трансакционных издержек различен, поэтому различно и их влияние на конечную цену благ и уровень спроса на них. ***Это обусловливает деформацию структуры обменных процессов*** относительно той, которая соответствует эффективному распределению ограниченных ресурсов между сферами их применения. Наличие положительных трансакционных издержек как фактора, сокращающего масштабы обмена и деформирующего его структуру, таким образом, ***препятствует оптимальному распределению ресурсов и достижению максимального общественного благосостояния в соответствии с оптимумом по Парето***. В связи с изложенным, уровень трансакционных издержек в экономике и ее различных сферах имеет значение с точки зрения эффективности хозяйственной деятельности.

Трансакционные затраты общества предопределяются действием многих факторов:

- неопределенность;
- специфичность объекта трансакций;
- масштабы трансакций;
- регулярность отношений;
- состояние институтов.

Ловушка специализации производства



Измерение трансакционных издержек

Представителями институционального направления предпринимались попытки разработать методы оценки величины трансакционных издержек.

Измерение трансакционных издержек

Один из подходов состоит в том, чтобы четко специфицировать издержки в каждом конкретном случае. В одном случае, например, это издержки входа на рынок (регистрация фирмы, получение лицензии), в другом – издержки, связанные с заключением и защитой контрактов, и т.д. При поэлементном разбиении многие составляющие этих издержек оказываются вполне измеримы.

Измерение трансакционных издержек

Иной подход предложили Дж. Уоллис и Д. Норт: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы «продал» товар самому себе. На базе этого подхода была предпринята попытка определить размеры трансакционного сектора в экономике США и тенденции его развития.

К фирмам, оказывающих трансакционные услуги, отнесены фирмы «трансакционных отраслей»:

- финансы и операции с недвижимостью. Основная функция этих фирм – обеспечение передачи прав собственности;
- банковское дело и страхование. Их основная функция – посредничество в осуществлении обменов и снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности;
- правовые или юридические услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации и контроля выполнения условий контрактов;
- оптовая и розничная торговля. Она трактовалась как трансакционная отрасль, хотя включает как трансакционные, так и трансформационные услуги.

К трансакционному сектору экономики Норт и Уоллис также отнесли услуги:

- **государства**. К трансакционным услугам в государственном сек-торе отнесены: национальная оборона, полиция, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль; образование, здравоохранение, содержание автомагистралей, пожарная охрана и т.д.
- **внутрифирменные трансакционные ус**луги. Для их количественной оценки было предложено выделить профессии, которые напрямую связаны с выполнением трансакционных функций (деятельность по приобретению ресурсов; распределению производимого продукта; координацией и контролем за выполнением трансформационных функций). Величина издержек определялась через начисление заработной платы работников этих профессий.

Факторами, вызвавшими рост трансакционного сектора, явились:

- углубление специализации и разделения труда;
- увеличение масштабов предприятий и рост капиталоемкости технологий;
- усиление роли и влияния государства.

Выводы:

Трансакции представляют собой соглашения по обмену правами собственности.
Дж. Коммонс предложил различать экономические трансакции, исходя из: характера правовых позиций сторон и социальной формы взаимодействия. Он выделил три типа трансакций: торговые; управления; рационирования.
Трансакционные издержки – это любые затраты, связанные с обеспечением обмена правами собственности. Издержки измерения – затраты на проведение измерений качества товаров, потери от ошибок измерения. Издержки оппортунистического поведения – связаны с уклонением от условий контракта, сводятся к затратам, предотвращающим данный тип поведения и потерями от оппортунизма. Издержки поиска информации – затраты на поиск покупателей и продавцов, а также потерь, связанных с неполнотой информации. Издержки спецификации и защиты прав собственности – расходы на содержание судов, государственных органов, расходы на восстановление нарушенных прав, потери от недостаточной спецификации и не-надежной защиты. Предконтрактные и постконтрактные трансакционные издержки – классификация трансакционных издержек по критерию этапов контрактного процесса. Торговая трансакция – не производство, а передача товара в другие руки, отчуждение и присвоение прав собственности при обоюдном согласии сторон и симметричности отношений между контрагентами. Трансакционные издержки – затраты на осуществление трансакций. Трансакционный сектор – сектор экономики, деятельность субъектов которого направлена на снижение трансакционных издержек. Трансакция – сделка, связанная с отчуждением и присвоением прав собственности. Трансакция управления – подразумевает отношения власти и подчинения, окончательное решение принимается одной стороной, результатом является производство. Трансакция рационирования – это трансакция, которая характеризуется наличием органа управления, выполняющим функцию спецификации прав при правовой ассиметрии.

Литература и источники:

Основная учебная литература:

1. Институциональная экономика: учебник / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов и др.; под ред. И.К. Ларионова. – 3–е изд. – Москва: Дашков и К°, 2020. – 360 с.: URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573442. ЭБС «Университетская библиотека–онлайн».

Дополнительная учебная литература:

1. Институциональная экономика: учебное пособие / Р.М. Богданова, В.Ю. Боев, О.Д. Ермоленко и др.; ред. С.Г. Тяглов; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов–на–Дону: Издательско–полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2019. – 156 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567692. ЭБС «Университетская библиотека–онлайн».
2. Лебедева, Н.Н. Институциональная экономика: учебник / Н.Н. Лебедева, И.П. Николаева. – Москва: Дашков и К°, 2017. – 208 с. – URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495784. ЭБС «Университетская библиотека–онлайн».
3. Институциональная экономика: электронное учебное пособие / С.Н. Левин, А.А. Сурцева; Кемеровский государственный университет, Кафедра экономической теории и государственного управления. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2015. – 194 с. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=481568. ЭБС «Университетская библиотека–онлайн».
4. Институциональная экономика в примерах / Н. В. Волкова. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2020. – 143 с. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=598540. ЭБС «Университетская библиотека–онлайн».

Литература и источники:

Иные источники (библиотека филиала):

1. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА–М, 2015. – 416 с.

2. Сухарев О.С. Институциональная экономика: учебник и практикум / О. С. Сухарев. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 502 с.

3. Лебедева Н.Н., Николаева И.П. Институциональная экономика: учебник для бакалавров / Лебедева Н. Н., Николаева И.П. – М.: Дашков и К, 2015. – 208 с.

4. Одинцова М.И. Институциональная экономика: учебник для академического бакалавриата / М. И. Одинцова. – 4–е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 459 с.

5. Институциональная экономика: учеб. пособие / под ред. д–ра экон. наук, про. Н.В. Манохиной. – М.: ИНФРА–М, 2014. – 240 с.

6. Журнал Вопросы экономики.

7. Журнал Экономист.

8. Журнал Российский экономический журнал.

9. Журнал Вестник Санкт–Петербургского университета. Экономика.

Спасибо за внимание!