

# ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ

# Трансакции

В этом разделе обсуждается центральное в теории трансакционных издержек понятие трансакции. Рассматриваются различные подходы к определению и классификации трансакций, выделяются их значимые для экономического анализа атрибуты. Подробно анализируются характеристики отдельных типов трансакций.

# Понятие трансакции

Рассмотрение товара в качестве основы анализа оставляет без внимания социальные аспекты взаимодействия, а также те реально существующие правила, которые влияют на стимулы людей в процессе обмена. Именно поэтому неоклассическая модель выглядит столь механистически. Одним из первых экономистов, кто попытался по-иному подойти к данной проблеме, был Джон Коммонс.

# Подход Коммонса

*Это был человек, склонный, подобно своим предкам, к бунту и ереси.*

Б. Селигмен о Дж. Коммонсе



Джон Коммонс  
(1862–1945)

Он полагал, что экономистов интересуют прежде всего результаты отношений индивидов при производстве и потреблении благ, т. е. в конечном счете их отношения между собой, и что в таком анализе должны быть учтены все факторы, которые могут оказывать на них влияние. Поэтому базовая единица анализа деятельности должна связывать экономические, правовые и этические аспекты их отношений. Лишь тогда рассматриваемые взаимодействия могут быть проанализированы без потери важных составляющих, как то: моральные обязательства сторон, их различия в правовом статусе и пр.

## Коммонс пишет:

*Исходная единица деятельности, связывающая право, экономику и этику, должна содержать в себе принципы конфликта, взаимной зависимости и порядка. Такой единицей является Трансакции — исходный элемент институционального анализа.*

# Принцип конфликта.

В рамках неоклассической модели конфликты, связанные с правами собственности, либо вообще не рассматривались, либо полагались заданными извне. В реальных же взаимодействиях важным становится достижение гармонии интересов с учетом допустимой области правомочий каждого индивида, которая может модифицироваться в ходе их отношений. То есть единица анализа должна быть, согласно Коммонсу, точкой реализации конфликтующих интересов собственности.

# Принцип взаимной взаимозависимости.

Помимо конфликта интересов, в отношениях индивидов присутствует и взаимозависимость. Степень этой взаимозависимости определяется целым рядом факторов (например, наличием права принуждения к исполнению обязательств у одной из сторон). Однако в том или ином объеме она присутствует всегда — без нее не было бы смысла вступать в сделку. Она служит основой любых экономических отношений.

*...Личная заинтересованность не имеет самостоятельного смысла за рамками социального контекста. Деятельность частного лица происходит в условиях, более сложных, нежели просто разумное стремление к выбору максимально выгодной стратегии. Необходимо также принимать во внимание субъективную структуру значения этических норм определенного сообщества, передача которых осуществляется через его культуру. Экономическое поведение заложено в культуре, характерной для определенной эпохи, в историческом культурном слое, в котором отдается предпочтение экономическому поведению, несущему определенные «общепринятые моральные установки», ценности и нормы. Следовательно, если самый базовый объект экономического анализа и экономической деятельности имеет этические, культурные и религиозные черты, тогда и экономическая теория, которая стремится его объяснить, обязана описывать взаимосвязи этических, культурных и религиозных факторов.*

*Г. Шмоллер (1900)*

# Принцип порядка.

Реальные экономические отношения характеризуются достаточно большой степенью стабильности. Предпочтения индивидов стабильны, поэтому множество совершаемых сделок носит повторяющийся характер. Более того, индивиды ожидают повторения текущих сделок. Следовательно, единица анализа должна содержать реализуемость ожиданий, тем самым внося элемент порядка.

По мнению Коммонса, подход к транзакции как к простому обмену товарами должен уступить место подходу к транзакции как к обмену правами собственности, что позволит учесть все многообразие институциональных аспектов обмена. **Транзакция** — не просто обмен между индивидами или группами индивидов. «**Транзакция** — это отчуждение и приобретение индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом».

Обмен правами собственности между индивидами может быть либо добровольным (с целью перераспределения благосостояния или увеличения эффективности), либо принудительным. Соответственно Коммонс выделяет три основных идеальных типа трансакций:

- *Трансакции сделки*
- *Управления*
- *Рационализации*

Реальные трансакции всегда представляют собой смесь ЭТИХ ТИПОВ.

# Трансакция сделки.

Вы решили приобрести пианино и, изучив рынок, нашли продавца с наиболее привлекательными для вас условиями. Обмен «пианино — деньги» будет взаимовыгодным, если продавец оценивает имеющееся у него пианино в сумму денег меньшую, чем его оцениваете вы. Это взаимодействие подразумевает, что участники обмениваются правами собственности: вы получаете права собственности на пианино, имеющееся у продавца, а продавец — права собственности на ваши деньги. Такое взаимодействие, или *трансакцию*, Коммонс называет *трансакцией сделки* (или просто *сделкой*).

В этой сделке (как и в любой другой) по крайней мере два участника — Продавец и Покупатель. Однако при этом вы, покупая пианино, обязательно держите на примете альтернативный чуть менее выгодный для вас вариант — другого Продавца (Продавца-2). Аналогично и Продавец пианино учитывает возможные альтернативы: кому еще он может реализовать имеющийся у него инструмент и на каких условиях. Альтернативы Продавец-2 и Покупатель-2 также входят в число участников трансакции сделки, поскольку присущие им характеристики (например, насколько меньше Покупатель-2 по сравнению с Покупателем готов заплатить за товар) влияют на характер сделки, заключаемой между Продавцом и Покупателем. Действительно, от того, какую цену готов предложить за пианино ваш конкурент, зависит упорство, с которым вы будете настаивать на своей цене. В свою очередь, позиции Продавца будут зависеть от того, есть ли в ближайшем окружении другие владельцы пианино, желающие их продать.

Таким образом, реально в сделке участвуют четыре стороны. «Вторые» агенты необходимы для свободы вступления в данную конкретную сделку, что обеспечивает одинаковый правовой статус участников. Присутствие других экономических агентов рынка предполагается лишь потенциально (рис. 1).

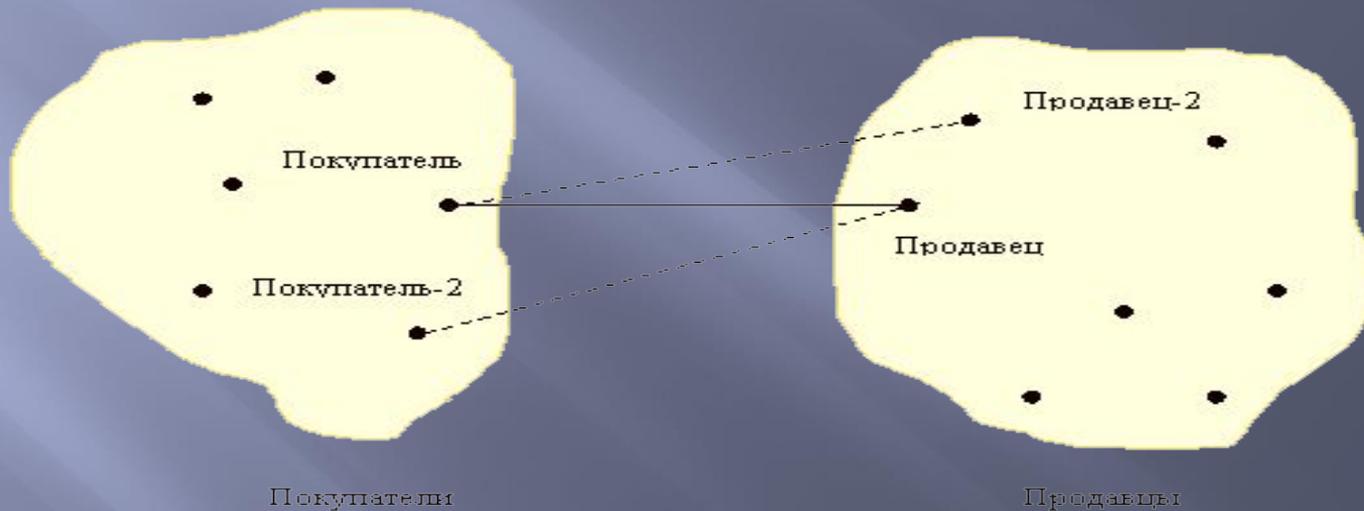


Рис.1. Трансакция сделки

Посредством сделок происходит перераспределение уже существующих благ (достигаются и реализуются соглашения об обмене собственностью). Никаких новых благ не производится. Взаимозависимость участников транзакции сделки обусловлена редкостью ресурсов и наличием потенциала для взаимовыгодного обмена. Несмотря на равный правовой статус, соотношение переговорной силы участников может быть произвольным, в связи с чем возможны различия в дележе возникающего излишка.

Хорошая репутация обеспечивает высокую переговорную силу, позволяя заключать контракты на выгодных условиях. Например, в контрактах фирмы «Sony» на продажу профессионального оборудования условия не оговариваются, предоплата — 100%, срок поставки — через четыре месяца, гарантий никаких, кроме доброго имени фирмы, конечно! И при этом у них огромное количество клиентов.

Итак, транзакции сделки представляют собой свободное перераспределение прав собственности на редкие блага между равными с правовой точки зрения экономическими агентами.

# Трансакция управления.

В свою фирму для поддержки базы данных вы нанимаете программиста. Обмен «программистские услуги — оплата» будет для вас выгоден, если программист оценивает свои услуги в сумму меньшую, чем те затраты, с которыми для вас связана самостоятельная поддержка базы. Такое взаимодействие Коммонс назвал *трансакцией управления*.

В трансакциях данного типа — два участника, причем один из них, вступая в трансакцию, добровольно признает за другим право отдавать приказы, которые он соглашается выполнять в обмен на определенное вознаграждение. То есть одна из сторон сознательно признает за собой статус подчинения<sup>7</sup>. Примером здесь могут служить отношения нанимателя и наемного работника (хозяина и слуги, акционера и менеджера и т. п.). Стороны обладают различными наборами полномочий, и передача прав однонаправлена: подчиненная сторона передает часть их другой стороне. Именно посредством этих трансакций создается богатство.

Их цель — повысить эффективность деятельности путем перераспределения заданий между экономическими агентами. Скажем, акционеру выгоднее поручить заботу об акциях менеджеру, нежели самому заниматься оптимизацией своего портфеля.

Итак, в трансакции управления индивиды вступают добровольно, а не принудительно. И те, чья свобода воли в рамках данного типа трансакций ограничивается условиями контракта, получают определенную компенсацию. Эти трансакции обычно характеризуют трудовые отношения и направлены на создание богатства.

# Трансакция рационализации.

Пример *трансакции рационализации* — определение законодательной властью величины налоговых ставок, которые, в свою очередь, влияют на издержки функционирования хозяйствующих субъектов. Отметим, что принятие подобных решений не подразумевает переговоров с участниками рынка; это волевые решения власти, обязательные для исполнения. Хозяйствующие субъекты должны им подчиниться независимо от того, нравятся они им или нет, выгодны они для них или нет.

В трансакции рационализации (как и в трансакции управления) участвуют две стороны, но разница в их правовом статусе в этом случае не добровольна. Она обусловлена некой изначально заданной правовой структурой, существующей в обществе и внешней по отношению к данной трансакции. Другое принципиальное отличие трансакции рационализации от трансакции управления в том, что в роли высшей стороны здесь выступает коллективный орган. Трансакция рационализации описывает взаимоотношения, которые построены не на правах равенства и свободы, а на правах принуждения и повиновения. Эта трансакция распределяет издержки и выгоды создания богатства посредством диктата агентов, которые обладают более высоким правовым статусом. Скажем, любые судебные решения суть трансакции рационализации.

Итак, транзакции рационализации отражают преимущественно властные решения, определяющие издержки и выгоды подданных от создания общественного богатства.

Классификацию Коммонса можно обобщить следующим образом (табл.1.1).

Табл. 1.1. Сравнительные характеристики транзакций

Характеристики	Транзакция сделки	Транзакция управления	Транзакция рационализации
Участвующие стороны	4 участника	2 участника	2 участника (один из них — коллективный)
Основа взаимоотношений	Одинаковый правовой статус, различная переговорная сила	Добровольное признание различий в правовом статусе	Вынужденное признание различий в правовом статусе
Преобразование богатства	Перераспределение богатства	Создание богатства	Распределение издержек и выгод от создания богатства
Универсальный принцип	Редкость	Эффективность	Принуждение

# Подход Уильямсона.



Оливер Уильямсон  
(р. 1932)

На представлении о трансакции как средстве гармонизации отношений между различными экономическими агентами базируется и подход Оливера Уильямсона. С его точки зрения архитектура трансакций в рамках той или иной экономической организации отвечает задаче «обеспечения непрерывности отношений сторон путем создания специализированных структур управления их взаимодействием».

## **Уильямсон пишет:**

*Трансакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая.*

Иначе говоря, осуществление трансакции должно поддерживаться специальными структурами, вид которых зависит от ее параметров. Уильямсон выделяет три наиболее значимых, по его мнению, параметра трансакции: частоту, неопределенность и специфичность задействованных в ней активов.

*Экономика трансакционных издержек рассматривает трансакцию как основной объект анализа, но управление также является средством обеспечить **порядок** и таким образом урегулировать **конфликт** и получить **взаимную выгоду**.*

О. Уильямсон (2003)

*Специфичные активы* — это активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их производственном потенциале.

Для количественной оценки специфичности актива можно использовать отношение  $A = \frac{V_{alt}}{V}$  ,

где  $V$  — выгода от использования актива,  $V_{alt}$  — альтернативные издержки. У специфичного актива показатель  $A$  стремится к 0, а у неспецифичного — к 1.

## Изначально Уильямсон выделил четыре основных типа специфичности активов:

- ▣ **специфичность местоположения**, обусловленную низкой мобильностью активов в связи со значительными издержками их передвижения или ввода в действие (это, скажем, взаимозависимые производства, размещенные в непосредственной близости друг от друга ради существенной экономии на транспортных издержках и издержках хранения продукции);
- ▣ **специфичность физических активов**, определяемую физическими особенностями ресурсов (это, например, детали, которые могут быть использованы только для сборки определенного типа автомашин);
- ▣ **специфичность человеческих активов (человеческого капитала)**, возникающую вследствие приобретения работником навыков, которые могут быть применены только на данном месте работы, в этой фирме или организации (так, бухгалтер, имеющий навыки определенных проводок, которые характерны только для деятельности его фирмы, обладает специфическим человеческим капиталом — уволившись, он не сможет применить этот навык где-то еще, тогда как знание им таблицы умножения неспецифично по отношению к его фирме);
- ▣ **целевые активы (инвестиции)**, направленные на расширение имеющихся производственных мощностей с тем, чтобы удовлетворить спрос конкретного покупателя

Активы, специфичность которых крайне высока, т. е. ценность которых при альтернативном использовании падает практически до нуля, называют *идиосинкратическими*. К таковым относится половина производственных инвестиций — инвестиций в конкретные технологические процессы. Скажем, построенную домну можно использовать только по прямому назначению и никак более. Даже если на ней устраивать соревнования скалолазов, это не окупит и 1% затрат на ее строительство. В данном случае актив идиосинкратичен, т. е. жестко привязан к определенной транзакции.

# Сущность понятия транзакционных издержек

В неоклассическом мире, где информация является полной и совершенной, участники взаимодействий рациональны, права собственности полностью определены, сделки совершаются мгновенно и без потерь. Контрактные обязательства не нарушаются: все возможные нарушения условий сделки можно просчитать заранее и заранее же обеспечить их низкую привлекательность (скажем, за счет штрафов). Права собственности не нуждаются в защите, поскольку посягательства на чужую собственность отслеживаются и эффективно пресекаются государством, которое обеспечивает условия для честной рыночной конкуренции.

В реальном же мире — мире неполной информации, населенном ограниченно рациональными людьми, которые стремятся к извлечению собственной выгоды и ведут себя оппортунистически, — осуществление сделок не свободно от издержек. Последние неизбежно возникают и на этапе подготовки сделки (например, при сборе информации о возможных партнерах или составлении контракта), и на этапе ее реализации (например, в процессе мониторинга выполнения обязательств контрагентом или в ходе защиты контракта от посягательств третьих лиц). Не понимая природы данных издержек, невозможно понять отношения между агентами — ведь агенты учитывают издержки при принятии решений. Издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов, получили название *транзакционных*.

# Подход Коуза к определению транзакционных издержек



Рональд Коуз  
(р. 1910)

На товар, несут еще целый ряд издержек. Сейчас это для нас очевидно, но еще недавно роль некоторых категорий издержек в экономической системе была не ясна. Они игнорировались абсолютным большинством экономистов в силу того, что стоящие за ними явления представлялись неформализуемыми и соответственно не могли быть включены в старую считающую неоклассическую модель. Однако с конца 30-х гг. XX в. ситуация начала меняться. Экономист Рональд Коуз, задавшись вопросом, почему существуют фирмы, объяснил данный феномен наличием издержек функционирования рыночного механизма. Он назвал эти издержки *транзакционными*. Статья Коуза «Природа фирмы» впервые опубликованная в 1937 г., теперь стала классической, а имя ее автора неразрывно связано с основами теории транзакционных издержек.

С точки зрения Коуза, *функционирование рыночного механизма не свободно от издержек* поиска партнеров, сбора информации, составления контракта, пересмотра контракта в связи с изменением обстоятельств и многих других. Бóльшая часть всех этих издержек обусловлена, по словам Коуза, подбором «соответствующих» цен. Издержки порождаются, прежде всего, асимметрией информации между участниками, которая препятствует эффективной работе механизма спроса-предложения, регулирующего рыночные цены. Именно наличие издержек функционирования рыночного механизма, согласно Коузу, объясняет феномен возникновения фирмы: фирмы образуются потому, что перевод транзакции с рынка в рамки фирмы позволяет избежать издержек, свойственных рынку.

# Различные классификации транзакционных издержек



Кеннет Эрроу  
(р. 1921)

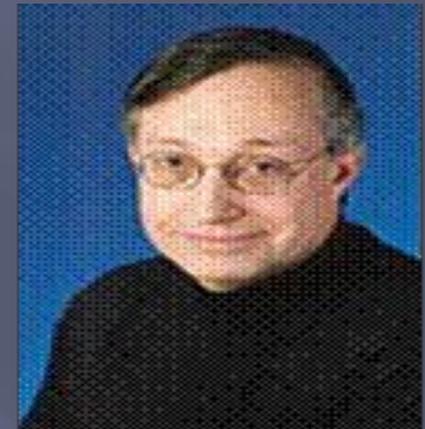
Наиболее емко охарактеризовал транзакционные издержки Кеннет Эрроу. По его мнению, это издержки «поддержания экономической системы на ходу». Данное определение отражает суть транзакционных издержек, подчеркивает их интегральный характер, но для анализа оно бесполезно. Чтобы представить эти издержки в операциональном виде, опишем их наиболее значимые категории и группы.

# Издержки координации и мотивации (классификация Милгроба — Робертса)



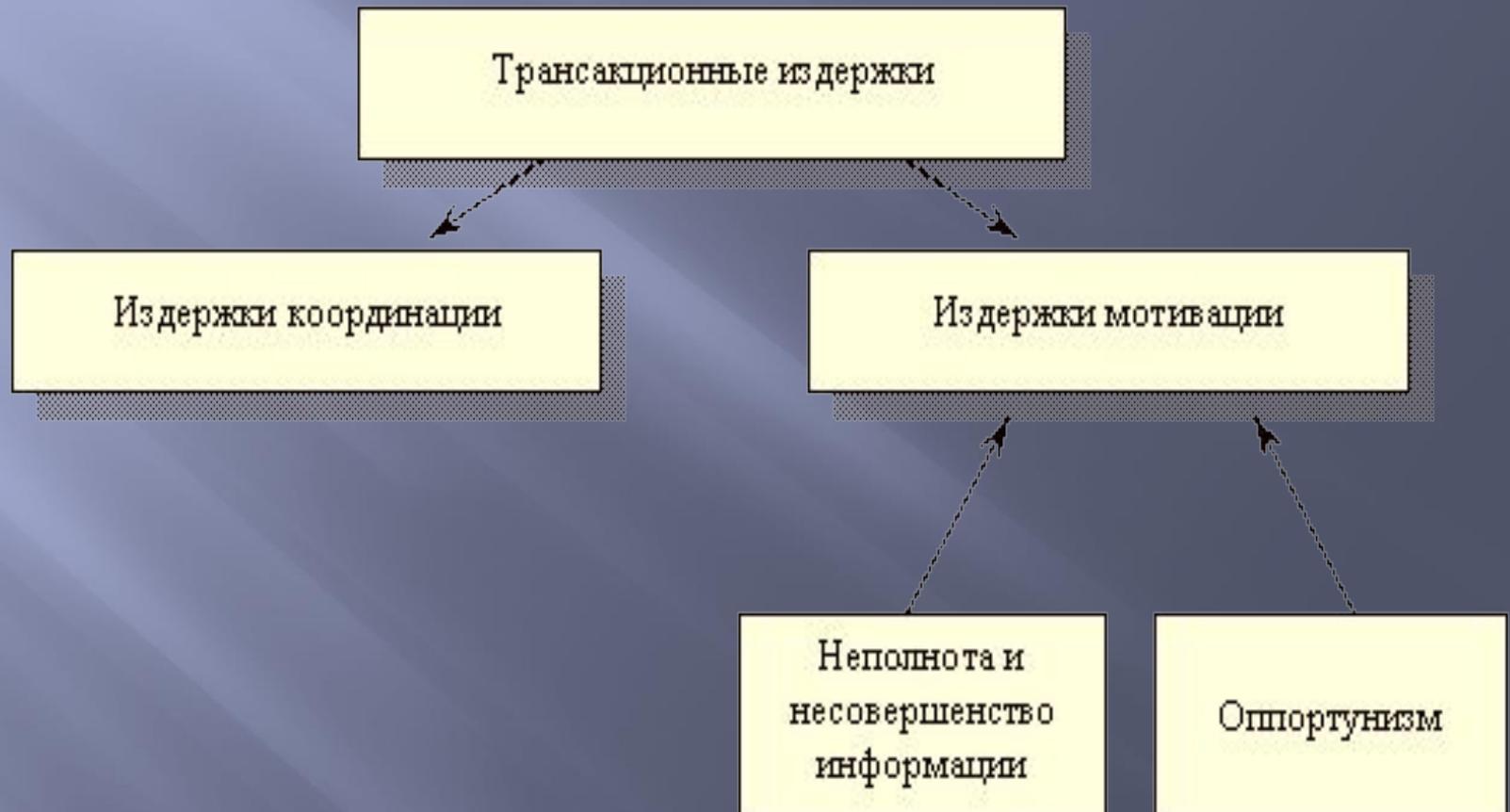
Джон Робертс  
(р. 1945)

Институты решают проблемы мотивации и координации в условиях неопределенности выбора и ограниченной рациональности агентов, поэтому можно попытаться классифицировать возникающие транзакционные издержки соответственно природе порождаемой ими проблемы. Подобная попытка была сделана Полом Милгробом и Джоном Робертсом. По их классификации, транзакционные издержки относятся к одному из двух типов: к *издержкам координации* или к *издержкам мотивации* (рис.1.3.).



Пол Милгроб  
(р. 1948)

Рис.1.3. Классификация транзакционных издержек Милгрона — Робертса



*Издержки координации* — это затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие участников транзакции. Такие издержки могут возникать и в рыночных транзакциях, и внутри фирмы. На рынке издержки координации обусловлены необходимостью определить цену товара и характеристики потенциальных партнеров и свести их воедино. Внутри фирмы, структуры иерархической, издержки координации представляют собой издержки передачи информации по различным уровням фирмы, выработки эффективного плана ее деятельности, доведения этого плана до работников и его последующего осуществления. Кроме того, издержки координации включают в себя альтернативные издержки потерянного времени.

Классификация Милгрота — Робертса наиболее удобна для анализа транзакционных издержек, возникающих во внутрифирменных иерархиях. С ее помощью можно оценить, как с наименьшими затратами скоординировать действия работников, как оптимально распределить информационные потоки, а также учесть возможность искажения информации при ее передаче от нижестоящих работников к вышестоящим.

*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 обусловлено двумя факторами — *неполнотой* и *несовершенством информации*, а также *оппортунизмом* участников взаимодействия. Заметим, что в случае, когда несовершенство информации существенно снижает стимулы агентов к вступлению в сделку, приходится создавать дополнительную и (весьма затратную!) стимулирующую инфраструктуру.

# Издержки *ex ante* и *ex post* (классификация Норта — Эггертссона)

Используя классификацию Милгрота — Робертса, можно выделить потенциальные источники транзакционных издержек, но сложно даже качественно оценить сами эти издержки в конкретной сделке. Для этого необходима другая классификация — простая и наглядная классификация Норта — Эггертссона (первым ее предложил Норт, а четко сформулировал Эггертссон).



Траутман Эггертссон

Она, единственная, построена по наблюдаемым внешним признакам некой деятельности, которая порождает соответствующие издержки и позволяет проследить их по мере реализации этапов контрактных отношений. В данной классификации выделяются шесть категорий транзакционных издержек:

- ▣ издержки поиска информации (*search activities*);
- ▣ издержки ведения переговоров (*bargaining activities*);
- ▣ издержки составления контракта (*contract making activities*);
- ▣ издержки мониторинга (*monitoring*);
- ▣ издержки принуждения к исполнению контрактов (*enforcement*);
- ▣ издержки защиты от третьих лиц (*protection vs 3rd parties*).

# Издержки поиска информации

Существует четыре основных сферы поиска:

- приемлемой цены;
- информация о качестве имеющихся товаров и услуг;
- информация о «качестве» продавцов;
- информации о «качестве» покупателей.

Затраты, связанные с деятельностью в этих сферах, несут все хозяйствующие субъекты — и индивиды, и фирмы. Например, для покупателей на рынке, издержки поиска складываются, прежде всего, из альтернативных издержек потерянного времени. Именно поэтому покупатели с низким доходом тратят на магазины гораздо больше времени, чем покупатели с высоким доходом — ведь для последних «время — деньги». Уровнем дохода определяется и выбор стратегии поиска: покупатели с низким доходом, как правило, осуществляют поиск самостоятельно, а покупатели с высоким доходом часто прибегают к помощи специальных структур (скажем, специализированных информационных агентств по сдаче-найму жилья, по поиску нянь и домашних работниц и т. д.). Зависят методы поиска и усилия, связанные с ним, и от того, насколько значима для покупателя предполагаемая стоимость покупки.

# Поиск деловых партнеров фирмами: спектр возможных стратегий

Фирмы, которые работают на рынке, часто сталкиваются с проблемой поиска делового партнера, способного выполнить в соответствии с заданными стандартами взятые на себя обязательства, причем в оговоренное время и за оговоренную цену. Представления фирм о множестве потенциальных партнеров, их деловой репутации и условиях, на которых они будут согласны сотрудничать, складываются, с одной стороны, на основе личных знакомств и сведений, полученных в своей профессиональной среде. С другой стороны, они складываются на основе сведений, полученных из более формальных, деперсонифицированных источников — таких, как отзывы торговых ассоциаций и банков, квалификационные дипломы и сертификаты, заключения аудиторских компаний. Бóльшая формализация механизмов снижения неопределенности в отношении способностей и надежности потенциальных деловых партнеров расширяет для фирм круг поиска.

Итак, во-первых, поиск партнеров зависит от степени *интенсивности использования личных связей*. И, во-вторых, он зависит от *доверия к отраслевым стандартам и нормам*, что напрямую связано с членством в отраслевых ассоциациях

В одних странах барьеры входа и выхода из отрасли выше, чем в других, поэтому число потенциальных деловых партнеров, подходящих для конкретных транзакций, здесь определено более формально. Если же все предприятия отрасли размещены в одном регионе и имеют сходные механизмы координации, то правила поиска партнеров могут быть относительно неформальными. Иногда они могут строиться на приписываемых характеристиках (например, на принадлежности к этнической группе).

В других странах существуют более формализованные правила поиска. Скажем, в Японии фирмы при поиске партнеров прежде всего обращают внимание на лицензии и сертификаты, которыми обладают кандидаты. Эти правила официально признаются и воспроизводятся с помощью подконтрольной государству политики занятости и иными способами<sup>38</sup>. Очевидно, что издержки поиска партнеров значительно ниже в той отрасли, которая жестко структурирована. Однако при этом круг возможных партнеров сужается.

Опираясь на вышесказанное, можно выделить четыре идеальных типа поиска деловых партнеров (табл. 1.4).

**Интенсивность использования личных связей**

*Высокая*

*Низкая*

**Доверие к отраслевым стандартам и нормам**

*Низкое*

Идиосинкратический

Рутинный

*Высокое*

Всеобъемлющий

Отраслевой

**Идиосинкратический поиск.** Такой поиск преимущественно основан на личных связях и (или) на приписываемых характеристиках, а не на институционализированных отраслевых стандартах и нормах. В силу низкого доверия к последним, информация, собранная подобным образом, не может быть использована при анализе эффективности других отношений. Поэтому затраты, связанные с поиском, носят идиосинкратический характер (отсюда и название поиска).

**Всеобъемлющий поиск.** Этот поиск характерен для отраслей с более высоким уровнем организации, но при этом он редко формализуется в написанных стандартах и правилах и обставляется бюрократическими процедурами (например, отраслевая специализация региона с низким уровнем входа и выхода новых фирм). Информация, полученная через личные связи, здесь дополняется информацией, которой доверяют все члены данной отрасли, и поиск оказывается наиболее эффективным.

**Рутинный поиск.** Это более формализованный и бюрократизированный способ сбора информации о деловых партнерах в сочетании со слабо организованными отраслевыми процедурами. В данном случае фирмы используют рутинные процедуры, которые уже сложились в отрасли, и таким образом преодолевают неопределенность.

**Отраслевой поиск.** Этот поиск опирается в основном на процедуры жестко структурированной отрасли. Фирмы не доверяют информации, полученной на основании личных связей. Они полагаются на информацию, которую им предоставляют рейтинговые агентства, аудиторские фирмы и пр.

# Издержки ведения переговоров

*Вы получаете не то, чего заслуживаете, а то, чего добиваетесь путем переговоров.*

К. Карасс, основатель Лос-Анджелесского центра эффективных переговоров

Издержки ведения переговоров включают три категории.

Рассказывает владелец предприятия: *Ну, как можно заключать контракты и вообще вести серьезный бизнес, не имея базы?! Вот у меня отличная база с двумя саунами. Туда можно приехать, попариться, поговорить, заночевать.*

К *первой* категории относятся *издержки коммуникации*. Это и затраты на переводчиков, если речь идет об иностранных партнерах, и издержки, связанные с непониманием партнерами друг друга из-за различий в бизнес-культуре.

*Вторую* категорию составляют *стратегические издержки* (затраты на дорогие приемы, обеды, сопровождение партнера, прибывшего на переговоры, и пр). Такие сигналы призваны продемонстрировать партнеру важность и ценность этих отношений для стороны, которая их подает. Издержки данной категории могут составлять значительные суммы в ситуациях, когда участники торга не способны договориться между собой об условиях сделки и вынуждены прибегать к услугам профессиональных арбитров.

В процессе ведения переговоров крайне важным является стратегическое поведение участников. Это, например, намеренная демонстрация эмоций. Способность подать сигнал о недовольстве ходом переговоров позволяет участникам с более слабой переговорной позицией порой добиваться достаточно эффективных результатов, что иллюстрируют следующая модель.

Для достижения соглашения стороны вместо двусторонних переговоров могут использовать аукционы. Аукционы организуются, в частности, тогда, когда потенциальных покупателей много, и нет возможности выяснить путем децентрализованных переговоров позиции каждого, или когда в процессе переговоров участники стараются скрыть свои истинные позиции и открывают информацию о них только под давлением конкурентов.

К *третьей* категории относятся *издержки затягивания принятия решений* (издержки альтернативные). Эти издержки, иногда весьма значительные, вынуждают стороны действовать быстро. Например, если вы взяли кредит на покупку квартиры в условиях высокой инфляции, в ваших интересах как можно скорее совершить сделку.

Элемент технологии ведения переговоров — сознательное их затягивание с целью вывести партнера из равновесия, психологически переиграть его и в итоге сделать более уступчивым.

Скажем, потенциальный покупатель заинтересован в скорейшей покупке товара, которым вы владеете. Один из способов продать товар подороже — тянуть с его продажей, ожидая, что первоначальная позиция покупателя изменится в нужную вам сторону. Для этого вы, в ответ на просьбу покупателя продать товар, можете предложить ему подождать и, вызвав сотрудника, который неизвестно над чем у вас трудится, попросить его заняться оформлением сделки. Тот будет долго рассказывать покупателю о разных возможных вариантах, после чего вы скажете, что время уже позднее, и, к сожалению, покупателю придется еще раз прийти завтра. Но завтра окажется, что этого сотрудника нет на месте (он уехал в командировку), покупателем займется другой сотрудник, все повторится сначала, и вы вновь за неимением времени предложите покупателю прийти завтра. Таким путем вы, вероятнее всего, заставите его смягчить позицию.

Один из возможных инструментов анализа последовательных переговоров, когда экономические агенты по очереди предлагают условия дележа имеющихся у них ресурсов, дает теория игр. Согласно теореме Рубинштейна, при последовательном торге между агентами с различными уровнями нетерпения результат дележа ресурса зависит от соотношения факторов дисконтирования будущего каждым из агентов. При этом чем ниже оценивает агент прибыли в будущем, тем менее он терпелив и соответственно тем меньшую долю он получает при дележе

# Издержки составления контракта

Между издержками ведения переговоров и издержками составления контракта граница достаточно условна. К первым относятся издержки, связанные с содержанием заключаемого контракта; ко вторым — издержки, связанные с фиксацией тем или иным способом этого содержания. Но между ними есть одно важное отличие. Если речь идет об издержках ведения переговоров, мы обычно можем оценить, с какими затратами будет связана попытка экономии на этих издержках. Если же речь идет об издержках составления контракта, то последствия контрактной неполноты до заключения контракта просчитать практически невозможно. При составлении контракта стороны должны также учитывать, что их позиция по тем или иным вопросам может быть использована для получения информации, которую стороны добровольно раскрыть не хотели бы.

Предприниматель рассказывает:

*Встретил старого знакомого, он говорит:*

*— С удовольствием сдадим вам в аренду помещение. Хотите на 49 лет арендовать, пожалуйста! Но продать его не можем.*

*Я пишу в контракте: «В случае расторжения договора аренды налагается штраф в стократном размере». Он смотрит подготовленный контракт и спрашивает:*

*— А что это у вас тут написано?*

*— Штраф в стократном размере.*

*— А зачем нам штраф такой платить? Клянусь мамой, мы не будем расторгать договор!*

*— Тогда какая разница, какой штраф — миллиардократный, стократный или трехкратный?*

*— Нет, это неприемлемо!*

*И тут я понимаю, что они ничего не имели в виду, когда говорили про 49 лет. Они мне сдают помещение в аренду с твердым намерением выгнать при первом удобном случае.*

Согласно статистическим данным, около 3% ВВП США уходит на юристов, и это не удивительно, поскольку в крупных контрактах затраты на юридическую поддержку могут составлять до 10—15% от суммы контракта. Кроме того, к издержкам составления контракта относятся расходы на заработную плату сотрудников, которые готовят данный контракт, и их техническое обеспечение (компьютеры, принтеры, бумага и т. д.).

# Издержки мониторинга

На стадии реализации контракта стороны несут определенные, часто весьма значительные, издержки мониторинга деятельности своих партнеров. Мониторинг, *во-первых*, дает информацию о действиях партнеров (а также о том, нужно ли требовать компенсаций, штрафов и пр.) и, *во-вторых*, стимулирует добросовестное исполнение контрактных обязательств.

# Модель: влияние размеров издержек мониторинга на поведение в рамках контракта

Предположим, что наниматель и работник заключают контракт на выполнение работником определенных обязанностей за фиксированную плату  $W$ .

Работнику доступны две стратегии:

$W$  — *Работать*, то есть выполнять оговоренные контрактом обязанности, что влечет издержки  $c_w$  добросовестного выполнения контракта;

$S$  — *Отлынивать*, то есть нарушать контракт.

Нанимателю также доступны две стратегии:

$I$  — *Контролировать* деятельность работника, что обуславливает транзакционные издержки мониторинга

$NI$  — *Не контролировать* деятельность работника

Заработная плата, если не выявлено отклонений от условий контракта, выплачивается как при отсутствии, так и при наличии мониторинга. Когда работник трудится добросовестно, наниматель получает доход в размере  $V$ . Пусть  $V > (w + c_I)$ ,  $w > c_w > c_I$ .

Матрица игры представлена в табл. 1.5.

Табл. 1.5. Отношения «работник — наниматель»

Работник

Работать

$W$

Отлынивать

Наниматель

$S$

Контролировать

$I$

$W - c_W$      $V - w - c_I$

Не контролировать

$0; -c_I$

$NI$

$W - c_W$      $V - w$

$W; -w$

В данном взаимодействии равновесие по Нэшу в чистых стратегиях отсутствует. Действительно, если работник придерживается стратегии *Работать*, нанимателю выгодно его *Не контролировать*; если же стратегия работника — *Отлынивать*, нанимателю выгодно его *Контролировать*. Аналогично, если наниматель *Контролирует* работника, то последний предпочтет *Работать*, а если *Не контролирует*, то работник предпочтет *Отлынивать*.

Из рис1.3а. и 1.3в находим равновесие по Нэшу в смешанных стратегиях. Оно характеризуется следующим поведением участников.

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{работник выбирает стратегию } W \text{ с вероятностью } p^* = \left(1 - \frac{C_I}{W}\right) \\ \text{наниматель выбирает стратегию } I \text{ с вероятностью } q^* = \frac{C_W}{W}. \end{array} \right.$$

То есть равновесное поведение участников имеет вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{работник: } p^*(W) + (1 - p^*)(S) = \left(1 - \frac{C_I}{W}\right)(W) + \frac{C_I}{W}(S), \\ \text{наниматель: } q^*(I) + (1 - q^*)(NI) = \frac{C_W}{W}(I) + \left(1 - \frac{C_W}{W}\right)(NI). \end{array} \right.$$

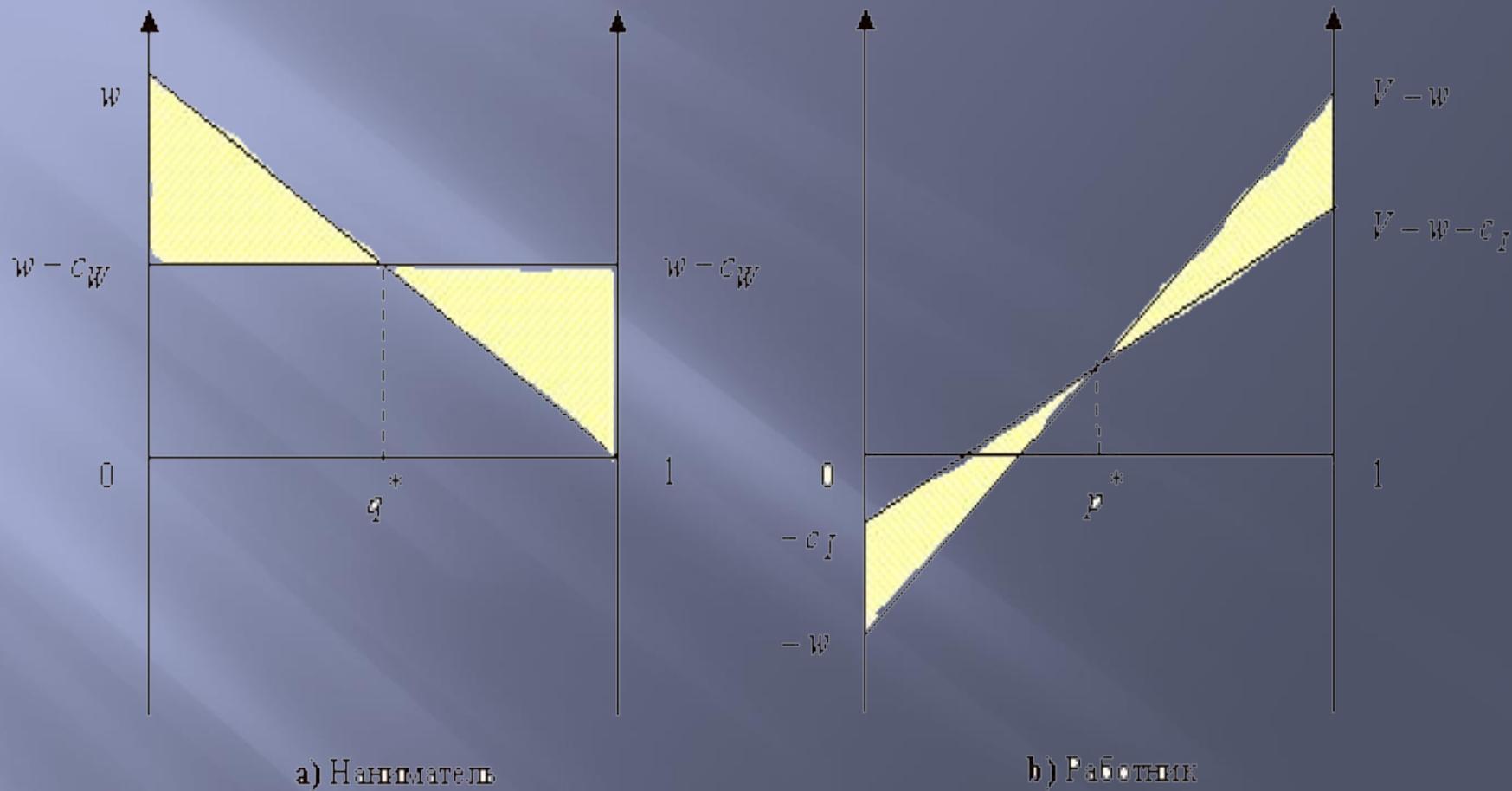
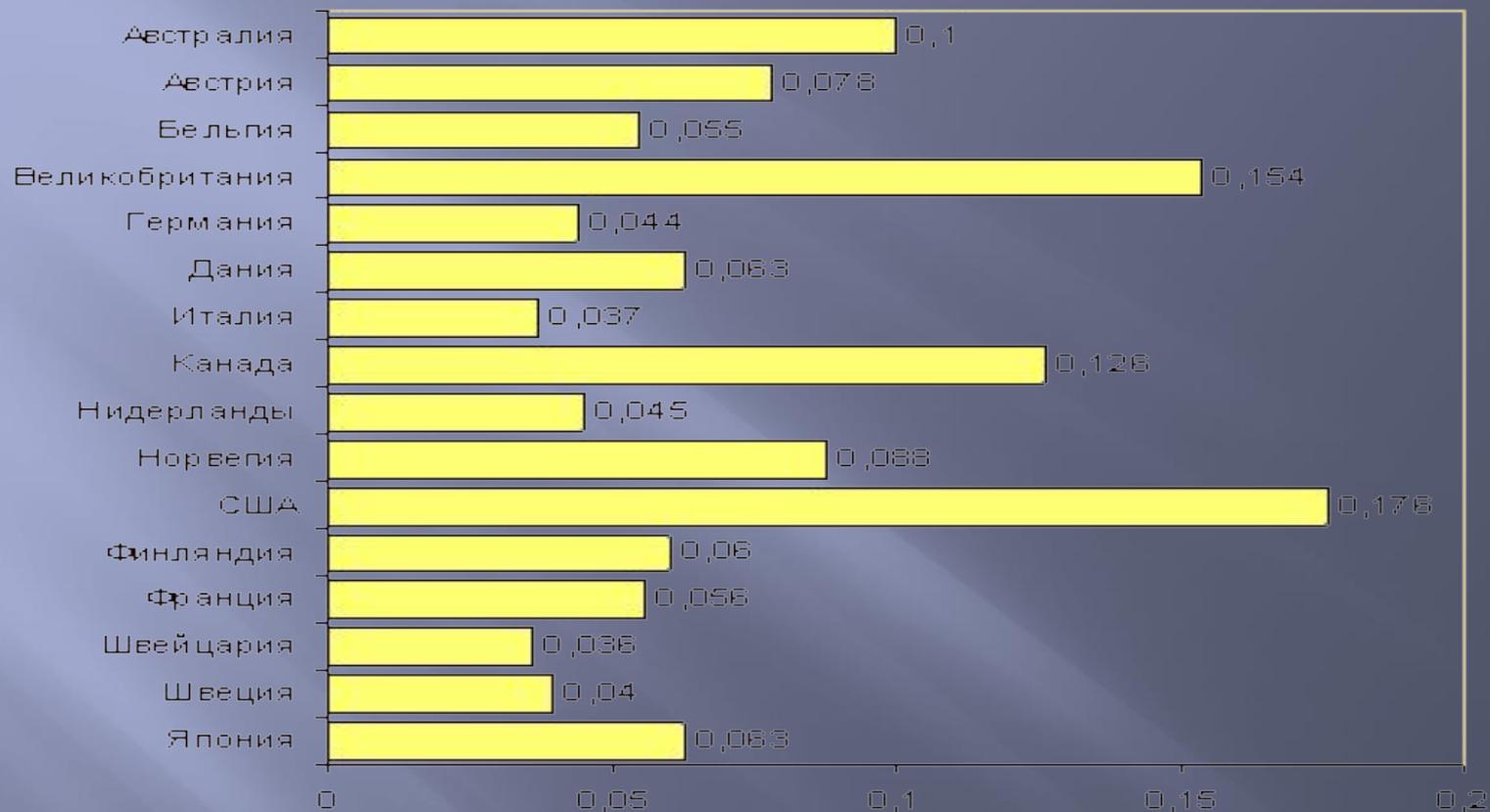


Рис. 1.3. Оптимальное поведение участников взаимодействия

Итак, выбор работником определенной стратегии зависит от соотношения его заработной платы и трансакционных издержек мониторинга. Чем выше эти издержки, тем ниже у нанимателя стимулы контролировать работника и соответственно тем выгоднее работнику отлынивать от исполнения обязанностей — ведь он понимает свою безнаказанность. Выбор нанимателем определенной стратегии зависит от соотношения заработной платы работника и издержек работника, связанных с добросовестным выполнением обязанностей. Чем выше эти издержки, тем интенсивнее нужно контролировать работника. Оптимальные стратегии не зависят от величины прибыли, получаемой нанимателем при добросовестной деятельности работника. Они обусловлены размером издержек добросовестного выполнения контракта и трансакционных издержек мониторинга (при фиксированном уровне вознаграждения  $w$  ).

Важность проблемы мониторинга люди осознали очень давно. Например, древние египтяне полагали, что в загробном мире они, как в мире земном, займутся земледелием, но только в свое удовольствие, а всю тяжелую работу там за них будут делать слуги. Поэтому они клали в саркофаг вместе с мумией усопшего фигурки людей, которые должны были исполнять роль его слуг в загробном мире. В Британском музее в Лондоне находится такой саркофаг эпохи Птолемеев (305—30 до н. э.). Но что интересно: в нем этих фигурок не 365 — по одной на каждый день, а 401, т. е. еще 36 фигурок людей, призванных выполнять роль надсмотрщиков — примерно по одному надсмотрщику на каждые 10 фигурок.

Мониторинг за исполнением контрактов имеет не только технологическую, но и культурную специфику, в связи с чем его интенсивность в разных странах различна (рис. 4.4).



\*Интенсивность мониторинга характеризуется отношением числа менеджеров и административных работников к числу рабочих и служащих, занятых на производстве в каждой стране

Рис. 4.4. Интенсивность мониторинга за исполнением контрактов в странах с развитой экономикой

# Издержки принуждения к исполнению контрактов

Участники взаимодействия могут попытаться уклониться от выполнения контрактных обязательств, так как эти обязательства нередко противоречат их сиюминутным интересам. Поэтому необходимы механизмы принуждения к исполнению контрактов. Форма и эффективность принуждения зависит от вида контрактных отношений (подробно они будут обсуждаться в главе «Теория контрактов»).

Организация той или иной системы принуждения в разных странах связана с различными по величине издержками (что определяется как культурными различиями стран, так и разными по величине издержками доступа к правовой системе). В сложившейся ныне российской хозяйственной практике судебное разбирательство, по сути, есть продолжение переговоров, также требующее определенных вложений, стратегического поведения, торговли.

Существуют два механизма такого принуждения.

**Репутационный механизм принуждения.** Он основан на заинтересованности фирмы в сохранении хороших отношений с прошлыми, настоящими и будущими партнерами. Солидная репутация помогает ей получить новый заказ, открывает доступ к информации. Если фирма дорожит своей репутацией, вероятность недобросовестного ее поведения, преследования лишь краткосрочных выгод мала, и другие фирмы, зная об этом, не побоятся заключать с ней долгосрочные и рискованные контракты. Чтобы репутационный контроль за поведением фирмы был эффективен, информационные потоки должны быстро и надежно распространяться в деловом сообществе (скажем, в отрасли), а число ведущих фирм должно быть более или менее постоянным. Высокие барьеры входа и выхода из отрасли и территориальная близость фирм создают предпосылки для эффективного репутационного принуждения.

**Контрактный механизм принуждения.** Он основан на формализации взаимных обязательств сторон посредством заключения всеобъемлющих контрактов и привлечения третьей стороны для улаживания конфликтов в случае непредвиденных обстоятельств.

Эффективность контрактного контроля зависит от эффективности законодательства и доступности более дешевых альтернативных санкций.

# Издержки защиты контракта от третьих лиц

Контракты нуждаются в защите. Угроза вмешательства в их реализацию может исходить как от частных лиц, так и от государства. Необходимость защиты контрактов от государства особенно важна, когда они нелегальны (например, поставка партии наркотиков) или полунелегальны (сделка с сокрытием части доходов с целью минимизации налоговых отчислений). В легальных контрактах издержки защиты от третьих лиц могут быть связаны с охраной от правонарушителей, и тогда это функция государства. Но даже в таких контрактах нужно соблюдать предосторожности в отношении государства. Отметим, что защититься от него, если оно заинтересовано в экспроприации, очень сложно: с одной стороны, государство обладает сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, а с другой — не уравнивается сравнимым по силе противодействием.

# Трансакционные и трансформационные издержки

В этой классификации трансакционные издержки противопоставляются издержкам производственным (или трансформационным) — затратам на производство товаров и услуг, которые рассматриваются стандартной экономической теорией. Напомним, что *трансформационными издержками (production costs)* называются издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате которого производится продукт определенной ценности. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимоотношений людей. Напротив, *трансакционные издержки (transaction costs)* направлены не на производство товаров, а на обеспечение передачи прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав.

Норт и Уоллис разделяют трансформационные и трансакционные издержки следующим образом:

*Трансформационные издержки — это издержки, которые ассоциируются с трансформацией ресурсов в продукт, издержки осуществления трансформационной функции. Трансакционные издержки — это издержки, которые ассоциируются с совершением обмена, издержки осуществления трансакционной функции. Когда мы говорим о трансакционных издержках, мы подразумеваем стоимость вложений, использованных на осуществление трансакционной функции .*

Взаимосвязь транзакционных издержек и институтов по природе своей сходна с взаимосвязью производственных издержек и технологий. Институты обуславливают структуру транзакционных издержек так же, как производственные технологии — структуру производственных издержек. При этом технологии связаны с выпуском производственных благ, а институты — с обеспечением благ транзакционных.

*Транзакционные блага (transaction goods)* — это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную цену с целью снижения собственных транзакционных издержек. Например, транзакционными благами являются деньги, а организацией, обеспечивающей их существование, — центральный банк.

Доля транзакционных издержек в общей стоимости производства различных товаров может сильно варьироваться (рис. 4.5).

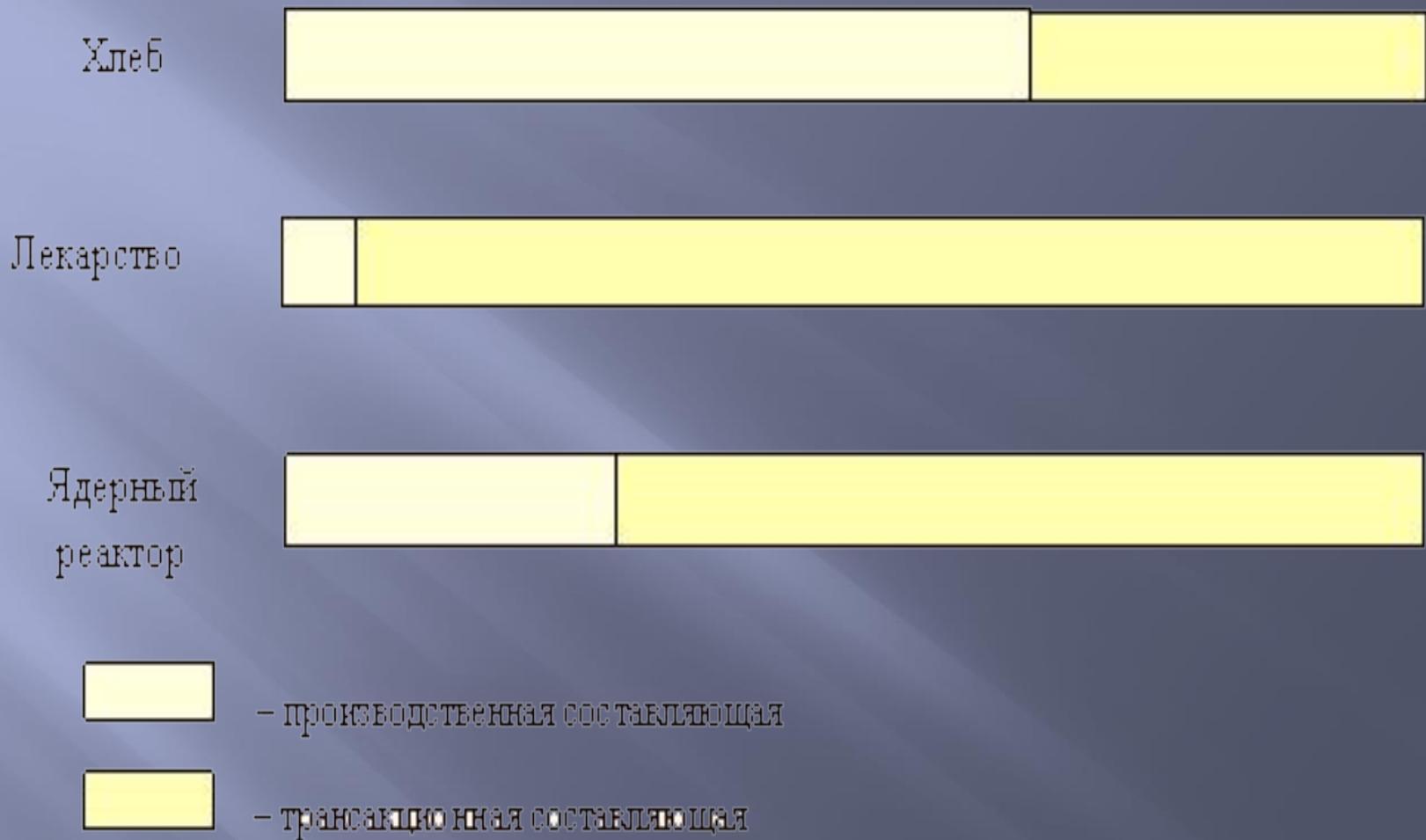


Рис. 4.5. Соотношение производственной и транзакционной составляющих затрат на производство различных товаров

Производственные издержки обуславливаются технологическими факторами, тогда как издержки транзакционные связаны с обеспечением транзакций и обуславливаются информационно-правовой инфраструктурой экономики (см. рис. 4.6). Тем не менее подобное разграничение не абсолютно: существуют издержки, которые нельзя однозначно отнести к производственным или транзакционным. Это так называемые *издержки измерения*.

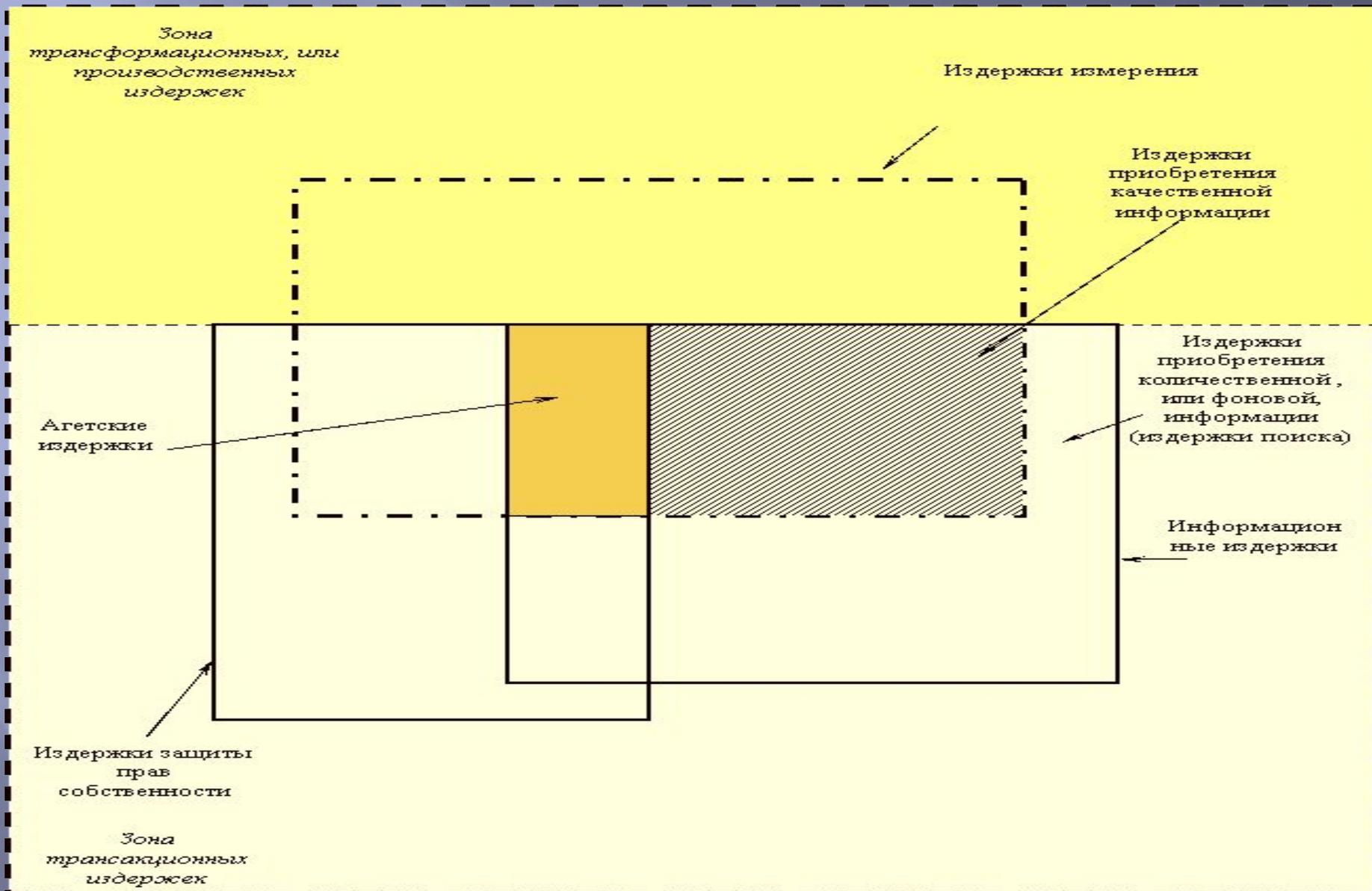


Рис. 4.6. Соотношение категорий издержек