

Институциональная теория

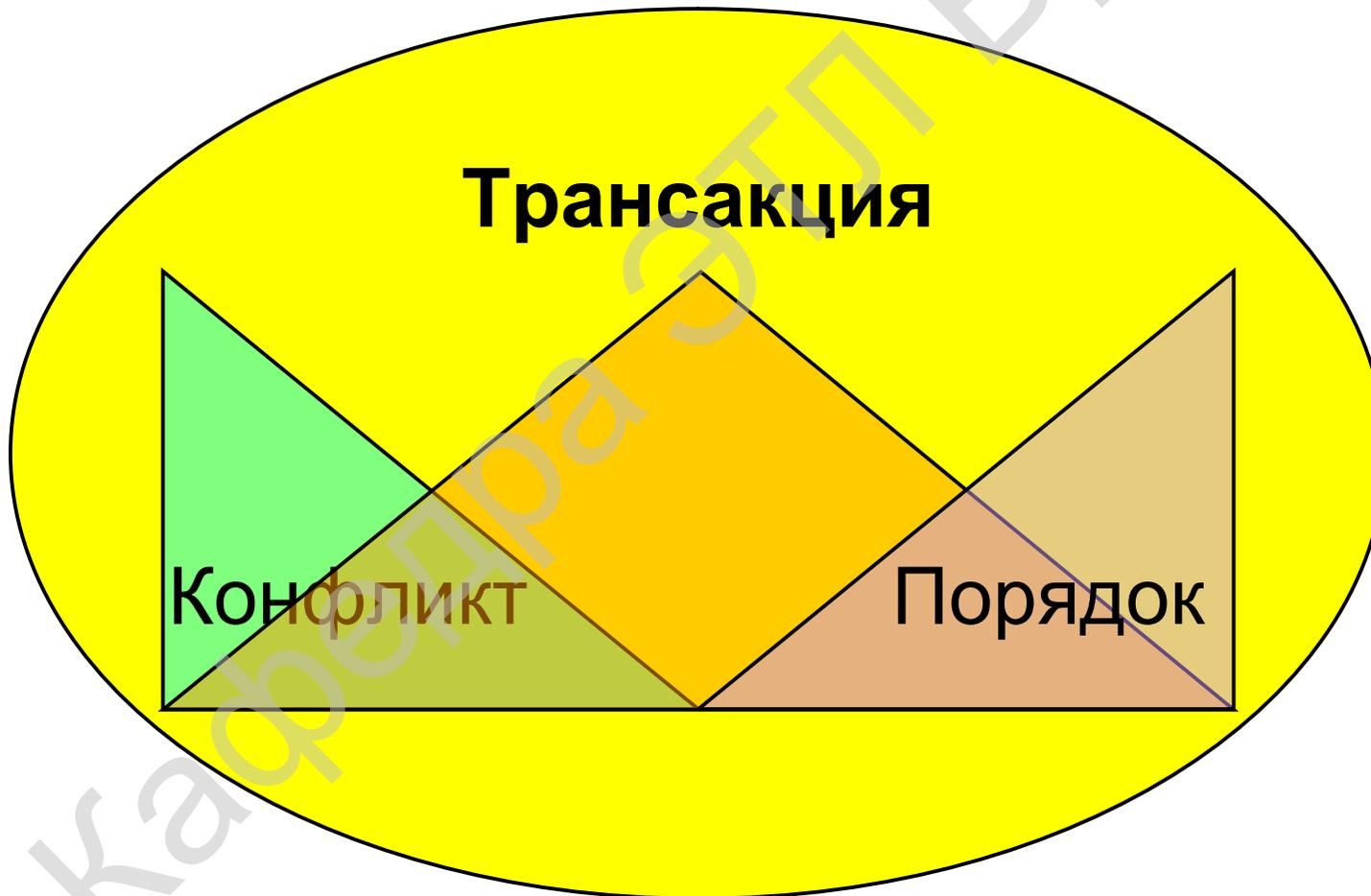
Тема 3. Теория транзакционных издержек

Рассматриваемые вопросы:

1. Трансакция как базовый элемент институционального анализа. Понятие и значение трансакций в экономике. Свойства трансакций и их типы.
2. Подходы к определению транзакционных издержек. Классификация трансакционных издержек. Виды трансакционных издержек и способы их минимизации.
3. Рыночные и внутрифирменные трансакционные издержки. Классификация издержек по Д. Норту и Т. Эггертсону.
4. Налоги как вид трансакционных издержек. Трансакционные издержки в белорусской экономике.

Понятие трансакции

- *Трансакция* – это процесс отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе (определение Дж. Коммонс)



Типология транзакций по Коммонсу

Транзакция
сделки



Транзакция
управления



Транзакция
рационарирования



Реальные транзакции всегда представляют собой смесь этих типов.

Трансакция сделки.

Вы решили приобрести специфический товар (тягач Volvo FM 400 б\у или аналог) и, изучив рынок, нашли продавца с наиболее привлекательными для вас условиями. Обмен «товар — деньги» будет взаимовыгодным, если продавец оценивает имеющееся у него товара в сумму денег меньшую, чем его оцениваете вы. Это взаимодействие подразумевает, что участники обмениваются правами собственности: вы получаете права собственности на товар, имеющееся у продавца, а продавец — права собственности на ваши деньги. Такое взаимодействие, или *трансакцию*, называют *трансакцией сделки* (или просто *сделкой*).

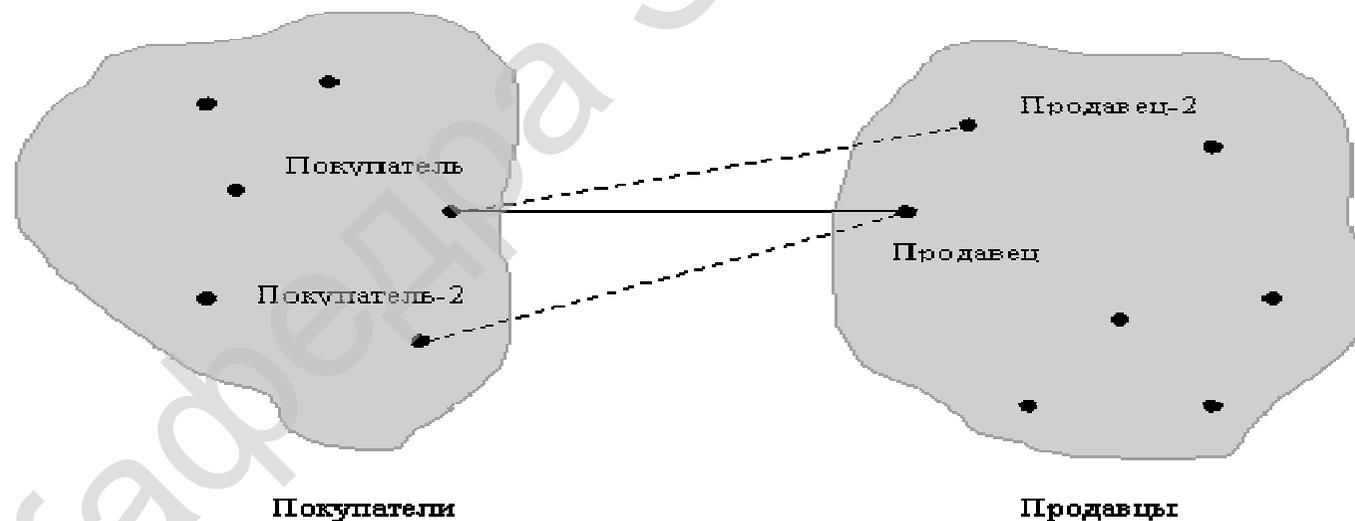
Трансакция сделки

- В сделке по крайней мере два участника — Продавец и Покупатель.
- При этом покупатель держит на примете альтернативный чуть менее выгодный вариант — другого Продавца (Продавца-2).
- Аналогично и Продавец товара учитывает возможные альтернативы: кому еще он может реализовать имеющийся у него товар 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.
- От того, какую цену готов предложить за товар 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 товара, желающие их продать.

Трансакция сделки

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.



Трансакция сделки

- Посредством сделок происходит перераспределение уже существующих благ (достигаются и реализуются соглашения об обмене собственностью).
- Никаких новых благ не производится.
- Взаимозависимость участников трансакции 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:
 - ü Различия в юридическом статусе.
 - ü Информационная асимметрия.
 - ü Право первого хода.
 - ü Неравномерное распределение ресурсов.
- Хорошая репутация обеспечивает высокую переговорную силу, позволяя заключать контракты на выгодных условиях. (Например, в контракты фирмы «Sony»)

Трансакция управления.

В фирму нанимается специфический работник (для организации и поддержки компьютерной сети нанимается 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 сети. Такое взаимодействие называют *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. Одна из сторон сознательно признает за собой статус подчинения.

Это 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**.

Транзакция управления

- Цель — повысить эффективность деятельности путем перераспределения заданий между экономическими агентами. (Собственнику выгоднее поручить заботу об акциях менеджеру, нежели самому заниматься оптимизацией своего портфеля).
- В транзакции управления индивиды вступают добровольно, а не принудительно. И те, чья свобода в рамках данного типа транзакций ограничивается условиями контракта, получают определенную компенсацию.

Трансакция рациионирования.

Это переговоры по достижению соглашения между несколькими участниками, которые имеют право распределять прибыли и убытки между собой, то есть осуществляют распределение реального дохода (богатства).

В трансакции рациионирования (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 рациионирования от трансакции управления в том, что **в роли высшей стороны здесь выступает коллективный орган**.

Трансакция рациионирования 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. (судебные решения).

Трансакция рациионирования

Пример *трансакции рациионирования* — определение законодательной властью величины налоговых ставок, которые, в свою очередь, влияют на издержки функционирования хозяйствующих субъектов.

Принятие подобных решений не подразумевает переговоров (как правило) 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.

Альтернативой поведения хозяйствующих субъектов до применения такой трансакции являются «переговоры» с управляющей стороной – аргументация, прошения, отстаивание своей позиции.

Сравнительные характеристики транзакций

Характеристики	Транзакция сделки	Транзакция управления	Транзакция рационирования
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

2. Сущность понятия трансакционных 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**.

Сущность понятия трансакционных издержек

В реальном мире — мире **неполной информации**, населенном **ограниченно рациональными людьми**, которые стремятся к извлечению собственной выгоды и **ведут себя оппортунистически**, — осуществление сделок не свободно от издержек.

Эти издержки неизбежно возникают 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-партнером или в ходе защиты контракта от посягательств третьих лиц).

Такие издержки, сопровождающие трансакции (взаимоотношения) экономических агентов, получили название **трансакционных издержек**.

Подход Коуза к определению транзакционных издержек



**Рональд Коуз
(1910-2013)**

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. Большая 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, объясняет феномен возникновения фирмы**: фирмы образуются потому, что перевод транзакции с рынка в рамки фирмы позволяет избежать издержек, свойственных рынку.

Подход Уильямсона.



Оливер
Уильямсон
1932 -

Уильямсон выделяет три наиболее значимых, по его мнению, параметра трансакции:

- Частоту (повторяемость данных трансакций)
- Неопределенность (недостаток информации и риск)
- Специфичность задействованных в ней активов.

Подход Уильямсона

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

Количественная оценка специфичности актива:

$$A = \frac{V - V_{alt}}{V}$$

V — выгода от наилучшего возможного использования актива; V_{alt} — выгода от наилучшего возможного альтернативного использования актива.

У специфичного актива показатель стремится к 0
а неспецифичного — к 1.

Подход Уильямсона

Уильямсон выделил четыре типа специфичности активов:

специфичность местоположения, обусловленную низкой мобильностью активов в связи со значительными издержками их передвижения или ввода в действие (взаимозависимые производства, размещенные в непосредственной близости друг от друга ради экономии на транспортных издержках и издержках хранения продукции, например горнообогатительный комбинат);

специфичность физических активов, определяемую физическими особенностями ресурсов (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 (желание инвестировать в конкретную фирму или отрасль).

Подход Уильямсона

Активы, специфичность которых крайне высока, т. е. ценность которых при альтернативном использовании падает практически до нуля, называют ***идиосинкратическими***.

К ним относится половина производственных инвестиций — инвестиций в конкретные технологические процессы.

Доменную печь 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.

Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
На поиск информации	Издержки на поиск: <ul style="list-style-type: none">- наиболее выгодной цены;- более выгодных условий контракта;- и подбор потенциальных контрагентов	<ul style="list-style-type: none">- биржи;- открытые электронные торговые площадки;- корпоративные электронные торговые системы;- реклама;- деловая репутация

Классификация трансакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
На ведение переговоров и заключение контрактов	<p>1 . Затраты ресурсов и времени на:</p> <ul style="list-style-type: none">- заключение контракта;- необходимые переговоры. <p>2. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений</p>	<ul style="list-style-type: none">- использование государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое через судебную систему позволяет решать спорные вопросы;- арбитражные суды;- отраслевые ассоциации

Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
На измерение	Складываются из затрат на измерительную аппаратуру, а также затрат ресурсов и времени на процесс измерения	<ul style="list-style-type: none">- гарантийный ремонт;- фирменные ярлыки;- приобретение партий товаров по образцам;- деньги как общепринятое средство;- стандарты

Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
Спецификации и защиты прав собственности	<ol style="list-style-type: none">1. Затраты времени и ресурсов, необходимых для:<ul style="list-style-type: none">- спецификации прав собственности;- защиты прав собственности;- восстановления нарушенных прав собственности.2. Потери от ненадлежащей спецификации и ненадлежащей защиты прав собственности.3. Расходы на содержание судов, арбитража и других государственных органов с аналогичными функциями	<ul style="list-style-type: none">- использование органов правопорядка;- образование и обучение участников транзакций.

Классификация трансакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
Оппортунистического поведения	Складываются из связанных с оппортунистическим поведением потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения	<ul style="list-style-type: none">- ужесточение надзора за деятельностью агентов;- введение такой схемы стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента (исполнителя) от интересов принципала (заказчика)

Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
Мониторинга	Издержки по надзору за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими его условий	- использование системы стимулирования за надлежащее исполнение контракта и системы наказаний в противном случае

3. Рыночные и внутрифирменные транзакционные издержки

Кафедра ЭТЛ БрГТУ

Классификация Норта- Эггертссона

Простую и наглядную классификацию разработали Норт — Эггертссон (первым ее предложил Норт, а четко сформулировал Эггертссон).

Она, единственная, построена по наблюдаемым внешним признакам некой деятельности, которая порождает соответствующие издержки и позволяет проследить их по мере реализации этапов контрактных отношений.

Классификация Норта-Эггертссона

Ex ante

- издержки поиска информации
- издержки ведения переговоров
- издержки заключения контракта

Ex post

- издержки контроля за соблюдением контракта
- издержки принуждения к исполнению контракта
- издержки защиты контракта от третьих лиц

Основа классификации: последовательность действий при заключении сделок

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.

Издержки поиска информации

Затраты, связанные с поиском данной информации, несут все хозяйствующие субъекты — и индивиды, и фирмы.

Для покупателей на рынке, издержки поиска складываются, прежде всего, из альтернативных издержек потерянного на поиск времени. Именно поэтому покупатели с низким доходом тратят на магазины гораздо больше времени, чем покупатели с высоким доходом — ведь для последних время более дорогой ресурс.

Уровнем дохода определяется 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.).

Методы поиска и усилия, связанные с ним, зависят от того, на сколько значима (какая стоимость) 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. (Многие фирмы свои свидетельства и дипломы размещают на сайтах и стендах).

Большая формализация механизмов снижения неопределенности в отношении способностей и надежности потенциальных деловых партнеров расширяет для фирм круг поиска.

Поэтому 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 министерствах, концернах и ассоциациях.

Поиск деловых партнеров фирмами: спектр возможных стратегий

В одних странах барьеры входа и выхода из отрасли выше, чем в других, поэтому число потенциальных деловых партнеров, подходящих для конкретных трансакций, здесь определено более формально.

Если все предприятия отрасли размещены в одном регионе и имеют сходные механизмы координации или собственности (например государственные предприятия), то правила поиска партнеров могут быть относительно неформальными. Иногда они могут строиться на приписываемых характеристиках (например, на принадлежности к этнической группе).

В некоторых странах существуют более формализованные правила поиска. В Республике Беларусь государственные предприятия при закупке товаров более определенной суммы обязаны проводить тендер в соответствии с действующим законодательством.

Издержки поиска партнеров значительно ниже в той отрасли, которая **жестко структурирована и формализована**. Однако при этом круг возможных партнеров сужается.

Поиск деловых партнеров фирмами: спектр возможных стратегий

Интенсивность использования личных связей	Доверие к отраслевым стандартам и нормам	Доверие к отраслевым нормам и стандартам
	Низкое	Высокое
Высокая	Идиосинкратический	Всеобъемлющий
Низкая	Рутинный	Отраслевой

Поиск деловых партнеров фирмами: спектр возможных стратегий

Идиосинкратический поиск. Преимущественно основан на личных связях и (или) на приписываемых характеристиках (этнос), 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 поиск фирм в процессе тендерного производства и большие издержки в случае санкций контролирующих органов). Информация, полученная через личные связи, здесь дополняется информацией, которой доверяют все члены данной отрасли, данный 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, которые уже сложились в отрасли**, и таким образом преодолевают неопределенность (пример дополнительный участник к «выигрышному» участнику тендера).

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 руководство министерств, концернов, ассоциаций, рейтинговых агентств, аудиторских фирм и пр.

Издержки поиска информации

ПРЕОДОЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ АСИММЕТРИИ

Организованные рынки

Специализированные независимые агентства

Специализированные подразделения внутри фирмы

Подача сигналов

Репутация

Брендинг

Гарантии

Издержки ведения переговоров

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

К. Карасс, основатель Лос-Анджелесского центра эффективных переговоров

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.*

Издержки ведения переговоров включают три категории.

Издержки ведения переговоров

1. *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.
2. *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 третейских организаций.
3. *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. А ее затягивание принесет эти издержки.

Механизмы сокращения издержек ведения переговоров

1. Типовые контракты
2. Закрытый тендер.
3. Аукционы как способ определения цены.

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 (формализацией) тем или иным способом этого содержания**.

Отличие: Зная издержки ведения переговоров, можно оценить, **с какими затратами будет связана попытка экономии на этих издержках**.

Зная издержки составления контракта, **последствия контрактной неполноты до заключения контракта просчитать практически невозможно**.

Издержки составления контракта

Согласно статистическим данным, около 3% ВВП США уходит на юристов, поскольку в крупных контрактах затраты на юридическую поддержку контракта 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 позволяет:

1. **Получать информацию о действиях** партнеров (а также о том, нужно ли требовать компенсаций, штрафов и пр. за несоответствующее исполнение контракта);
2. **Стимулирует добросовестное исполнение** ими контрактных обязательств.
3. Предотвращает оппортунистического поведения.

Влияние размеров издержек мониторинга на поведение в рамках трансакции управления (контракта)

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

Работнику доступны две стратегии:

- *Работать*, то есть выполнять оговоренные контрактом обязанности, что влечет издержки добросовестного выполнения контракта;
- *Отлынивать*, то есть нарушать контракт.

Нанимателю также доступны две стратегии:

- *Контролировать* деятельность работника, что обуславливает трансакционные издержки мониторинга.
- *Не контролировать* деятельность работника.

Затраты времени на осуществление нанимателем контроля за деятельностью работника (содержание служб, осуществляющих деятельность контроля) — являются издержками мониторинга.

Анализ усложняется психологическими факторами, возможностью сговора и оппортунистического поведения.

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 лекции «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**).

Механизмы принуждения к исполнению контракта

Репутационный механизм принуждения - основан на заинтересованности фирмы в сохранении хороших отношений с прошлыми, настоящими и будущими партнерами.

Солидная репутация является **дорогим нематериальным активом и эффективным конкурентным преимуществом** - помогает получить новый заказ, открывает доступ к информации.

Если фирма дорожит своей репутацией, вероятность недобросовестного ее поведения, преследования краткосрочных выгод и возможность оппортунизма крайне мала, и другие фирмы, зная об этом, не побоятся заключать с ней долгосрочные и рискованные контракты.

Чтобы **репутационный механизм был эффективен**, информационные потоки должны быстро и надежно распространяться в деловом сообществе (в регионе или отрасли), а число ведущих фирм должно быть более или менее постоянным.

Высокие барьеры входа и выхода из отрасли, культурная, национальная и территориальная близость фирм создают предпосылки для эффективного репутационного принуждения.

Механизмы принуждения к исполнению контракта

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

Третьей стороной могут выступать как законные так и незаконные агенты принуждения.

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

Издержки защиты контракта от третьих лиц

Кто может быть «третьим лицом»?

- ü Конкуренты
- ü «Преступники»
- ü Государство

Кто может защитить от третьих лиц?

Издержки защиты контракта от третьих лиц

Контракты нуждаются в защите. Угроза вмешательства в их реализацию может исходить как от частных лиц других фирм и организаций и от государства.

Необходимость защиты контрактов **от государства** важна, когда **они нелегальны** (например, поставка партии наркотиков или другого запрещенного товара) или полуплегалыны (сделка с сокрытием части доходов с целью минимизации налоговых отчислений).

В **легальных контрактах** издержки защиты от третьих лиц могут быть **связаны с охраной прав собственности** (защита от кражи), и тогда это функция государства.

От государства необходимо защищаться при желании отдельных чиновников в **экспроприации (национализации) собственности**. Данная защита крайне сложна так как **государство обладает сравнительными преимуществами в осуществлении насилия**.

Трансакционные блага

- Институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную цену с целью снижения собственных трансакционных издержек
 - Типовые формы контрактов
 - Система принуждения к исполнению контрактов (издержки ответственности за неисполнение контрактов)
 - Титулы собственности (признание и защита со стороны общества и государства)
 - Стандарты качества
 - Судебная система
 - Правовая и статистическая информация

Производство трансакционных благ требует издержек

Налоги как трансакционные издержки:

- «Проблема безбилетника»
- Низкий уровень налоговых сборов
- Недопроизводство трансакционных благ

Вопрос для размышления!

А какую долю трансакционные издержки занимают в экономике Беларуси?

И как их посчитать?

Кафедра ЭИЭБГУ