

## Лекция 4

### ТИПОЛОГИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Среди интегральных издержек, которыми занимается экономическая наука, мы должны различать два типа издержек:

- *трансформационные издержки (PC), т.е. «production costs» - «производственные издержки»;*

- *и трансакционные издержки (TC), т.е. «transaction costs».*

Трансформационные издержки можно назвать «производственными издержками» лишь условно, потому что в значимые производственные издержки входят и трансформационные, и трансакционные издержки. Тем не менее, для различения мы будем их так называть, имея в виду под «production costs» трансформационные, а не интегральные издержки. Заметим, что для трансформационных издержек устоявшегося обозначения нет.

Трансформационные издержки есть издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате чего мы получаем продукт, который обладает определенной ценностью. 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.

Классическим примером экономики, которая не знает трансакционных издержек, а знает только трансформационные, является идеальное натуральное хозяйство Робинзона (Robinson Crusoe Economy). Трансформационные издержки Робинзона могут включать в себя не только издержки вспахивания поля, строительства какого-то жилища, т.е. каких-то физических действий, но и издержки некоторых действий по планированию, некоторых действий предсказательного характера (так, на основе опыта прошлого года Робинзон будет определять, когда ему лучше сеять, и пр.).

Совершенно очевидно, что в трансформационные издержки (или в издержки технологии) входят также определенные элементы измерения и планирования. Обычно на них не обращают внимания или относят к трансакционным издержкам, тогда как они могут относиться к чистой технологии. А наши идеологи полагали, что в конечном счете все будет эволюционировать до состояния «единой фабрики», и что всем будет распоряжаться Госплан на основе непосредственных натуральных балансов. В основе советской экономической системы лежало именно технологическое измерение, технологическое планирование, осуществляемое в масштабах страны. Такой подход

привел к краху всей экономической системы, ибо издержки (в данном случае полутрансформационные) попытки создания «единой фабрики» в масштабе, выходящем за рамки отдельной фабрики, оказались настолько велики, что породили целую серию уже трансакционных издержек, связанных с наличием в системе очень сильного элемента огрубления, недоопределенности.

Трансакционные издержки есть издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, трансакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости. Они обеспечивают трансакцию. Условно говоря, трансформационные издержки создают блага, свойства которых имеют ценность для индивида или коллективного агента экономики (предприятия, фирмы, ассоциации). Например, стол, услуга врача или автомобиль имеют непосредственную ценность. В очищенном виде трансформационные издержки создают ценности. А во что вкладываются трансакционные издержки? Существует несколько их определений.

Впервые это понятие ввел Рональд Коуз. В своей статье «Природа фирмы» (1937) он определил трансакционные издержки, как издержки функционирования рынка. До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный, что агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Коуз объясняет факт существования фирмы наличием значительных издержек функционирования ценового механизма. По Коузу, фирма возникает тогда, когда агентские издержки, связанные с тем, что ты доверяешь нечто своим агентам, меньше, чем издержки функционирования рынка, т.е. трансакционные издержки.

Коуз противопоставлял трансакционным издержкам, которые он относил только к рынку, т.н. «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы. Естественно, что в рамках фирмы люди, нанятые нами, начинают вести себя несообразно, и за ними надо присматривать. Поэтому каждый раз мы выбираем: либо создать фирму между нами, либо нанять кого-то в качестве постоянного работника, либо выйти на рынок и обеспечить выполнение этой работы на основе рыночных механизмов.

Рассмотрим возможные альтернативы, предоставляемые нам повседневной жизнью. Типичный пример – ремонт квартиры. Вы можете делать его сами, если умеете и если у вас к этому есть интерес. Или вы можете организовать весь процесс, нанимая на рынке работников для каждой конкретной операции, закупая краску и рассчитывая, сколько ее надо, и т.д. В этом случае вы пытаетесь встать в такой ряд трансакций, который будет чисто рыночным и исключит ваше взаимодействие с одной фирмой. Ведь фирме вы заранее не доверяете, считая, что у нее есть собственный интерес, а вы

сделаете ремонт дешевле. Однако если вы - человек занятый или достаточно богатый, вы для ремонта квартиры нанимаете фирму, потому что ваши альтернативные издержки времени выше, чем издержки, которые вы потратите на организацию этого процесса. Чаще всего это связано с «эффектом богатства» – «wealth effect». Впервые этот термин ввел тоже Коуз. В его теории понятие «транзакционные издержки» противопоставляется понятию «агентские издержки», и выбор между тем или иным типом издержек в значительной мере определяется «эффектом богатства».

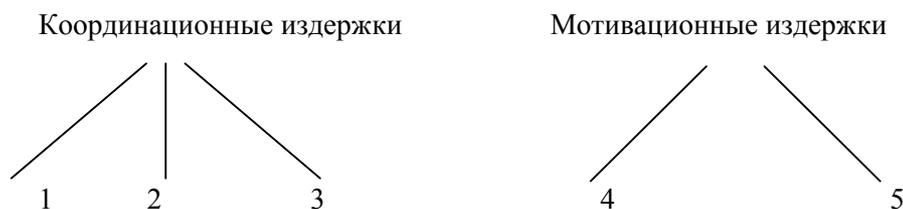
Следующий этап развития теории приходится на 1950-ые гг. Он связан с целой группой имен, среди которых Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), Джордж Стиглер (George J. Stigler), Армен А. Алчиан (Armen A. Alchian), Гарольд Демсец (Harold Demsetz), Оливер Уильямсон (Oliver E. Williamson). Эти ученые вышли на следующий уровень абстракции, объединив в одну категорию издержки функционирования фирмы и рынка и противопоставив их трансформационным издержкам.

В настоящее время транзакционные издержки понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования системы. Транзакционные издержки – это издержки, возникающие, когда индивиды обменивают свои права собственности в условиях неполной информации либо подтверждают их в тех же условиях. (Подтверждение прав собственности - защита тех прав собственности, которые у вас есть сейчас.) Когда люди обмениваются правами собственности, они вступают в контрактные отношения. Когда они подтверждают свое право собственности, они не вступают ни в какие контрактные отношения (оно у них уже есть), но они защищают его от нападков третьих лиц. Они боятся, что их права собственности будут ущемлены третьей стороной, поэтому тратят ресурсы на защиту этих прав (например, строят забор, содержат полицию, и т.п.).

Поль Р. Милгром (Poul R. Milgrom) и Джон Робертс (John Roberts) предложили следующую классификацию транзакционных издержек. Они делят их на две категории – на издержки, связанные с координацией, и на издержки, связанные с мотивацией. На мой взгляд, это деление – достаточно условное. Тем не менее, в этой классификации есть, что обсудить. Авторы попытались выделить две стороны, присущие системе транзакционных издержек. Координационные издержки, в свою очередь, делятся ими на три подвида, а мотивационные – на два.

### Транзакционные издержки





*Координационные издержки.*

1. Издержки определения деталей контракта. По сути, это - обследование рынка с целью определить, что вообще можно купить на рынке, прежде чем вы сузите свой подход до чего-либо конкретного.

2. Издержки определения партнеров. Это - изучение партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположения, их возможности выполнить данный контракт, их цены и т.д.).

3. Издержки непосредственной координации. Что это значит в условиях рыночного обмена? На колхозном рынке эти издержки примерно равны тому, что вы доехали до рынка и обошли ряды, т.е. значительная наведенная стоимость в данном случае отсутствует. А что касается сложного контракта, то здесь возникает необходимость создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение сторон вместе. Эта структура представляет, например, интересы заказчика и обеспечивает процесс переговоров.

*Мотивационные издержки* (т.е. издержки, связанные с процессом выбора: вступить или не вступить в данную трансакцию).

4. Издержки, связанные с неполнотой информации. Ограниченность информации о рынке может привести к отказу от совершения трансакции, от приобретения блага. Классический пример отказа от решения в результате неполноты информации – ликвидация в настоящее время фондового рынка в России. Люди не знают, будет ли он существовать, какова будет судьба предприятий (может, их вновь национализуют). Т.е. уровень неопределенности становится столь высок, что люди предпочитают скорее отказаться от трансакций, чем тратить силы на получение дополнительной информации.

А в начале 1990-ых гг. проблемы, связанные с нехваткой информации, у нас решались по-иному. Например, организация покупала ключевых людей на той фирме, чей контрольный пакет акций она собиралась приобрести, и они выкладывали всю подноготную своей фирмы. Это обычные трансакционные издержки на преодоление неполноты информации. Законны или не законны такие действия, сказать трудно. Боюсь, подобные издержки нашим законодательством еще не регулируются. А на Западе они

явно не законны. Проблемы организации того же фондового рынка в России связаны с недоопределенностью огромного числа случаев. Наши законы не подтверждены массой подзаконных актов, массой т.н. юридической рутины, которая разъясняет, как надо поступать в том ином случае. Ведь всего в законе не напишешь!

5. Издержки, связанные с оппортунизмом. Они особенно часты внутри фирмы, но проявляются и в рыночных контрактах. Издержки, связанные с преодолением возможного оппортунистического поведения, с преодолением нечестности партнера по отношению к вам, приводят к тому, что вы либо нанимаете надсмотрщика, либо пытаетесь найти и вложить в контракт какие-то дополнительные измерения эффективности вашего партнера, и т.д.

Следующий автор, на котором обязательно следует остановиться, говоря о типологии трансакций, - О.Уильямсон. Он попытался оценить все трансакции по частоте трансакций и по специфичности активов. По этим двум параметрам Уильямсон делит трансакции на три (как было в его ранних книгах) или на четыре (как в последних книгах) основных уровня:

*1) Разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке.*

Примером разовой покупки может служить покупка на рынке чайника. Купив один чайник, вы купите следующий лишь тогда, когда этот у вас сломается. Приобретение чайника выйдет за рамки единичной, не повторяющейся трансакции, если только вы будете его продавать или если вы, скажем, представляете гостиницу, где в каждом номере стоит чайник. Итак, если вы – массовый потребитель, то приобретение чайника будет для вас атомарной трансакцией. В данном случае частота трансакции – редкая.

Кроме того, в данном случае нет никакой специфичности активов. Дело в том, что продавцу безразлично, кому продать чайник - вам или кому-то еще. Единственным определяющим критерием здесь выступает цена. Активы, которые включены в эту трансакцию: со стороны продавца – чайник, с вашей стороны – деньги. Чайник меняется на деньги. Деньги для вас имеют opportunity costs (альтернативные издержки), практически не отличающиеся от стоимости данного выбора. С другой стороны, для продавца чайника opportunity costs продажи чайника вам за ваши деньги практически те же, потому что это массовый обмен следующей за вами сделки. Продавец не будет бежать за вами, умоляя купить чайник. Он будет стремиться продать чайник, но не будет стремиться продать его именно вам. Ведь в обмен на чайник он получит определенную сумму денег. Его цену он уже объявил, и теперь ему безразлично, кому его продать. Он просто хочет получить эти деньги.

*2) Повторяющийся обмен массовыми товарами.*

В этом случае частота транзакции возрастает. Специфичности активов по-прежнему нет. Например, постоянно у одного и того же продавца покупая хлеб, вы знаете, что он хорошего качества, и потому не тратитесь на дополнительную оценку, хороший ли хлеб вам продали, какой хлеб есть в других булочных, и т.д. Это очень важно, ибо тем самым вы значительно экономите на издержках поиска, на издержках измерения качества хлеба, а продавцу ваше поведение придает большую уверенность в обороте (в том, что он хлеб продаст). Между прочим, ежедневно из булочных на переработку уходит 30-40 % хлеба, и булочник, несомненно, крайне заинтересован в постоянном прогнозируемом клиенте. Однако вы – покупатель очень небольшой части его оборота, благодаря чему ваша внезапная смерть или отъезд из города не станут для него трагедией.

*3) Повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы.*

Разберем на примере, что такое «специфические активы». Скажем, вы построили здание для фабрики, в котором она разместила станки. Но тут начался экономический кризис, оборудование вывезли, и у вас остался пустой цех с монтажными креплениями. Естественно, вы начнете искать другую фабрику. Однако в кризисной ситуации найти ее будет трудно, и скорее всего вам придется рассматривать вариант альтернативного применения данного здания. Например, вы решите трансформировать его в спортивный зал. Но тогда вам придется покупать соответствующее оборудование, монтировать новые полы, устанавливать другую вентиляцию, отопление (ведь машины обогревали сами себя, а спортсмены так не могут)! И тут выяснится, что если за размещение в здании фабрики вы получали 300 \$ в месяц за 1 кв. м, то за размещение в нем спортзала вы получите 250 \$ минус разовые затраты. А с учетом капитализации разовых затрат это составит  $\sim 250 - 50 = 200$  \$. И можно считать, что вам еще повезло!

Итак, специфический актив создается специально под определенную транзакцию. Скажем, я построил здание для употребления в качестве цеха. Я могу его, конечно, использовать альтернативно, но тогда я понесу потери. Т.е. даже следующая после наилучшей возможность использования этого актива приносит гораздо меньший доход и связана с риском. Специфические активы есть такие затраты, следующее применение которых является куда менее выгодным.

Другой пример. Вы для булочника – самый значимый покупатель. Ежемесячно вы оставляете в его булочной 10 \$. Следующий по значимости для него покупатель несколько реже приходит в булочную и оставляет там ежемесячно только 9.8 \$. Opportunity set тоже есть, но он не настолько трагичен в глазах инвестора, как в предыдущем примере. Ведь там сделанная вами инвестиция связана с определенным

контрагентом (с фирмой «Заря», которая разместила в здании станки), что ведет к целому ряду последствий.

Дело в том, что при расторжении контракта на продажу неспецифического актива продавец не несет особого убытка. Однако расторжение контракта на продажу специфического актива приводит к значительным для него убыткам. Поэтому в процессе переговоров по поводу заключения такого рода контрактов продавец будет требовать

- либо денежной компенсации в объеме капитализации своего риска,
- либо юридических гарантий нерасторжения контракта,
- либо взятия его в долю фабрикой, для которой он строит здание, чтобы он сам мог принимать решения и нести совместный риск с этой фабрикой.

#### *4) Инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные) активы.*

Идиосинкратический актив - это актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной транзакции) теряет ценность вообще, или его ценность становится ничтожной. К таким активам относится половина производственных инвестиций - инвестиций в конкретный технологический процесс. Скажем, построенную домну, кроме как по прямому назначению, использовать больше никак нельзя. Даже если на ней устраивать соревнования альпинистов, это не окупит и 1 % затрат на ее строительство. В данном случае актив идиосинкратичен, т.е. привязан к определенной технологии.

Теперь представим, что вам предлагают на некоем передельном заводе установить за свои деньги мартеновскую печь и использовать ее по назначению, согласно заключенному с вами контракту. Т.е. вам предлагают взять на себя определенную часть технологического процесса при условии, что он независим от остального производства. Такое бывает, например, в секторе производства комплектующих и запасных частей (в каждом случае для достаточно уникального производства), где предпочитают иметь независимых производителей-поставщиков. В природе существуют любые виды транзакций, и надо просто уметь объяснить их происхождение. Однако в большинстве случаев требуется, чтобы идиосинкратические инвестиции регулировались в рамках единой собственности. Классический ответ экономической теории: идиосинкратические транзакции требуют фирмы.

Что касается повторяющегося контракта с использованием специфического актива, то он, согласно Уильямсону, влечет за собой т.н. «фундаментальную трансформацию», когда вместо рыночного типа связи возникает вне рыночный партнерский тип связи. Это еще не фирма, но нечто, совершенно от рынка отличное. Уильямсон считает, что фундаментальная трансформация происходит следующим образом.

Фирмы вступают в аукционную игру за получение того или иного контракта на производство каких-то заказов (чаще всего – правительственных или крупной фирмы). Кто-то из них этот контракт выигрывает в рамках чисто рыночного взаимодействия. Но когда на рынок повторно будет вынесена закупка некоего оборудования, у фирмы, первый раз выигравшей контракт на его изготовление и выполняющей этот контракт, будет столь большое преимущество перед всеми другими фирмами, что любой другой выбор будет не выгоден не только для этой фирмы (она понесет потери, ибо вложила средства в какие-то специфические активы), но и для покупателя этих услуг.

Например, будь то Министерство обороны России, США или Кувейта, оно будет стараться покупать оборонную технику у поставщика, с которым в свое время связалось. Они не образуют никакой совместной фирмы, но между ними возникают отношения взаимозависимости, основанные на том, что продавец услуг или товаров (производитель) вложил в специфические активы, сделал специфические инвестиции, адаптировал свой товар к специфическим условиям данного покупателя. Они как бы вросли друг в друга. Тем не менее, покупатель каждый раз будет сохранять ситуацию торгов, угрожая возможным переходом к другому поставщику, не для того, чтобы избавиться от своего поставщика, а для того, чтобы добиться лучших для себя условий контракта.

Эти отношения взаимозависимости Уильямсон называет фундаментальной трансформацией рыночных отношений. Он считает, что до половины всех трансакций по стоимости приходится на трансакции в отношениях взаимной зависимости, а по частоте, наверное, 90-95 % трансакций - это разовые или повторяющиеся трансакции массовых товаров. Т.е. практически в экономике мы имеем дело не с рынком и фирмами (особенно, когда речь идет не о потребительском секторе, а о секторе контрактов компаний между собой), а с очень плотной сетью отношений взаимной зависимости, при которых партнеры чаще всего друг от друга уйти не могут, они связаны друг с другом.

Такова реальная картина капиталистического рынка с момента его возникновения в середине XIX в., когда оформились правила свободной торговли и рыночной информации. Рынок тесно связан с отношениями взаимной зависимости - ими поддерживается стабильность рынка. И надо четко различать на рынке два сектора с разными задачами.

Во-первых, это сектор продолженных трансакций, сектор отношений взаимной зависимости. Он привносит на рынок стабильность, предсказуемость. Иначе рынок (как и вообще любая координационная система без предсказуемости) очень быстро уступил бы место тоталитарной системе. Скелет рынка образуют именно эти продолженные отношения. По ним можно прогнозировать поведение его участников, потому что они друг от друга практически уйти не могут.

Во-вторых, это сектор, связанный с массовыми, но мелкими транзакциями. Данный сектор поддерживает эффективность рынка благодаря созданию конкурентного фона экономических отношений, в т.ч. и среди крупных компаний. Последние все время ощущают, что при снижении эффективности или качества своей работы они могут быть замещены более мелкими компаниями, предлагающими более выгодные условия. Кстати, одна из причин краха советской экономики заключалась в том, что при наличии таких же долгосрочных производственных связей, как на Западе, у нас отсутствовал этот конкурентный эфир, из которого крупные предприятия могли выбирать альтернативу своим поставщикам. Пусть этот выбор осуществляется в одном случае из 1000, но он возможен!

Пример из автомобильной промышленности - казалось бы, очень технологически жестко построенной отрасли. В Японии целый ряд фирм распределяет производство не только запасных частей, но и 30-40 % объема компонентов по мелким фирмам, считая, что это выгоднее – это обеспечивает дешевизну и эффективность исполнения. Такого рода системы типичны для Японии. Однако в США их не удастся организовать из-за другой экономической культуры. В США отношение человека к своему контракту, к тому экономическому долгу, который он взял на себя, совершенно другое.

В чем смысл специализации инвестиций? С одной стороны, это снижение производственных затрат. С другой стороны, это повышение риска. Двигаясь от первого уровня (разовый обмен на анонимном рынке) к четвертому (инвестиции в идиосинкратические активы), мы снижаем производственные затраты или, условно говоря, экономим на масштабе и повышаем транзакционные затраты ради компенсации риска. Т.е. движение в этом направлении обеспечивает снижение трансформационных издержек и при прочих равных условиях повышение транзакционных издержек, ибо риск разрыва контракта многократно возрастает по своей денежной оценке.

Чтобы уловить в обыденной жизни те транзакционные издержки, о которых мы говорили в общем виде, в виде логическом, обратимся к классификации транзакционных издержек Дугласа Норта (Douglas North) и Трайн Эггертсона (Thrainn Eggertson) Впервые ее предложил Норт, а четко сформулировал Эггертсон в книге «Economic Behavior and Institutions». Это простая и наглядная классификация. Она, единственная, построена по осязаемым внешним признакам некой деятельности, порождающей соответствующие издержки. Согласно Норту и Эггертсону, транзакционные издержки состоят из:

- search activities;
- bargaining activities;
- contract making activities;

- monitoring;
- enforcement;
- protection vs 3d parties.

*1) Search activities (издержки поиска).*

Существует четыре вида издержек, которые связаны с поиском:

- приемлемой цены;
- качественной информации об имеющихся товарах и услугах;
- качественной информации о продавцах;
- качественной информации о покупателях.

Количественная информация о продавцах и покупателях первыми двумя позициями уже дана. Под качественной информацией о продавцах и покупателях понимается информация об их поведении - честны ли они, как выполняют свои обязательства, в каких находятся обстоятельствах (может, кто-то из них на грани краха или, наоборот, процветает);

*2) Bargaining activities (издержки ведения переговоров).*

В рыночном смысле вы торгуетесь, чтобы минимизировать издержки. Вы ищете в процессе bargaining activities предельную кривую безразличия вашего партнера (до какой цены он может пойти при торговле). Ведь у каждого из торгующихся есть как некая запросная, так и некая резервная цена. В процессе bargaining activities вы и пытаетесь разными путями подойти максимально близко к предельной - наиболее низкой или наиболее высокой - цене, которую способен дать ваш партнер. Т.е. bargaining activities ведет к выяснению т.н. «true position», которая в экономическом смысле есть предельная кривая безразличия или предельная изокванта (в случае фирмы). Какие издержки и затраты вы несете в процессе bargaining activities?

Если вы индивидуально (а не фирма) торгуетесь с кем-то на рынке, вы тратите время, говоря, что вам это дорого, что у вас мало денег, намекая, что вы – замечательный объект для проведения политики ценовой дискриминации, поворачиваетесь, уходите, демонстративно подходите к другому ларьку.

А каковы издержки фирмы в процессе bargaining activities?

Надо отметить, что search activities и bargaining activities – вещи принципиально разные. В search activities вы еще не определили партнеров, вы их только еще выбираете.

Кстати, такой деятельностью вы занимаетесь в Интернете (фактически это просмотр, желательно, с минимальными издержками). А bargaining activities предполагает, что вы определили узкий круг ваших партнеров - одного-двух-трех и уже с ними ведете переговоры (переговоры дороги, поэтому нет смысла вести их со всеми).

Ваши затраты, как фирмы, в процессе bargaining activities могут быть очень значительными, если вы организуете тендер. Например, Европейская комиссия берет в качестве вознаграждения тендерному агентству 15 % от суммы сделки. Однако затраты необязательно будут велики, если вам удастся купить кого-либо в стане «врага», чтобы узнать резервную позицию партнера. Для этого в наших условиях при невысокой экономической культуре и невысокой стойкости иногда достаточно сводить представителя вашего партнера в хороший ресторан, и за обедом он просто проговорится. Этот же путь получения информации очень часто используется и на Западе. На самом деле в bargaining формально входят представительские расходы на переговоры. Последние несут совершенно определенную функцию: они должны выяснить true position партнера.

### *3) Contract making activities (издержки составления контракта).*

Это ваши затраты на то, чтобы в тексте контракта было записано, как в тех или иных случаях (предвиденных вами) поведет себя ваш партнер и как будут складываться внешние обстоятельства. А применительно к случаям, вами не предугаданным, обычно в контракте формулируется некий механизм. Скажем, устанавливается: если мы не договоримся, судить нас будет Международный арбитражный суд г. Стокгольма (обычная для международных контрактов инстанция). Т.е. специально резервируется некая позиция для непредвиденных обстоятельств. Contract making activities – одна из самых дорогих (5-10 % объема сделки) при инвестициях в специфические активы. Это фантастические деньги! Но в ряде случаев столь велики риски, столько велика ответственность за прописанное в контракте, что вы вынуждены их тратить на юристов.

### *4) Monitoring (издержки мониторинга).*

Пункты 1-3 относились к activities ex ante (к деятельности до появления юридически оформленного контракта). А с пункта 4, когда такой контракт уже появился, начинается activities ex post (деятельность после его появления). И начинается она с мониторинга исполнения контракта каждым из контрагентов.

Например, купив машину, вы в течение гарантийного срока можете отремонтировать ее за счет продавца на станции техобслуживания – это и будут затраты на

мониторинг при приобретении машины. А по истечении гарантийного срока определенный мониторинг тоже может иметь место, но не в рамках первой сделки (она уже закончена), а в том случае, когда вы хотите продолжить отношения с данным поставщиком, чтобы в 5-летней перспективе опять у него же купить другую машину.

Еще пример. Вы заказали на Ташкентском авиазаводе самолет, подписали все необходимые бумаги, перевели заводу часть денег (advance payment), самолет начали делать. В этом случае с мониторингом будет связано возникновение института представителей заказчика: вы пошлете своего представителя на этот авиазавод, и хотя такая командировка – вещь достаточно дорогая, в сравнении с объемом самой сделки она ничтожна.

Заметим, что не все затраты по мониторингу делаются покупателем. Часть их выгодно делать и продавцу. Классический пример мониторинга со стороны производителя дает та же автомобильная промышленность. Регулярно можно прочесть, что, скажем, «Форд» отозвал все свои модели таких-то годов выпуска. Т.е. компания, стремясь не потерять свое имя и позиции на рынке, сама осуществляет мониторинг по случаям тяжелых аварий, отслеживая, как работает ее продукция, что сопряжено для нее с немалыми затратами.

##### *5) Enforcement (издержки на принуждение).*

Это издержки на принуждение другой стороны к выполнению условий контракта. Поскольку люди стремятся действовать в своих интересах, а информация (по определению) неполна, нередко возникают ситуации, когда контракт не выполняется частично или полностью. Предполагается, что существует система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Такой системой прежде всего является государство, а также в какой-то степени – профессиональные ассоциации и частная юридическая система. Последняя взаимодействует с двумя предыдущими, дополняя их. Но есть и альтернативная система принуждения, которая возникает в слабом государстве и конкурирует с ним. Это – частная система enforcement (не путать с вышеупомянутой частной юридической системой). Сюда относятся мафия, всевозможные «крыши» и т.п.

Подчеркнем, что львиная доля затрат на принуждение к исполнению контрактов в нормальных цивилизованных экономиках бесплатна для экономических агентов. Это затраты государства, а оно экономит на масштабе. Ведь каждому из нас дорого а) искать, б) содержать постоянно (когда он еще понадобится!) судебного исполнителя или «человека с ружьем». Государство же, учитывая, что такие случаи регулярно возникают, содержит и арбитражные суды, и обычные уголовные суды, и систему угрозы насилием – тюремную систему, систему судебных агентов, и пр.

Естественно, система enforcement в огромной степени финансируется за счет государства (за счет налогов, грубо говоря, так как бесплатного государства не бывает).

А общество, которое экономит на налогах, вынуждено тратиться на альтернативную систему enforcement (систему частного правосудия), крайне неэффективную и очень дорогую. Поэтому если контракт не защищен (если вас могут обмануть), вы скорее всего предпочтете его просто не заключать. Неэффективность альтернативной системы enforcement обусловлена, в частности, высокой конкуренцией между бандитами. Скажем, вы «встали под некую крышу», а ее взяли и перестреляли. Т.е. у вас нет гарантий, что избранная вами «крыша» будет надежно работать. Эффективность у нее на микроуровне выше, но в перспективе гораздо ниже, чем у милиции. В России альтернативная система enforcement может существовать только в очень высокоприбыльных секторах – в оптовой и розничной торговле, в сфере обслуживания «новых русских». Но никто и не подумает устраивать «крышу» над системой продажи пирожков в ВШЭ, потому что это не оправдано, с точки зрения бандитов.

*б) Protection vs 3d parties (издержки на защиту прав собственности).*

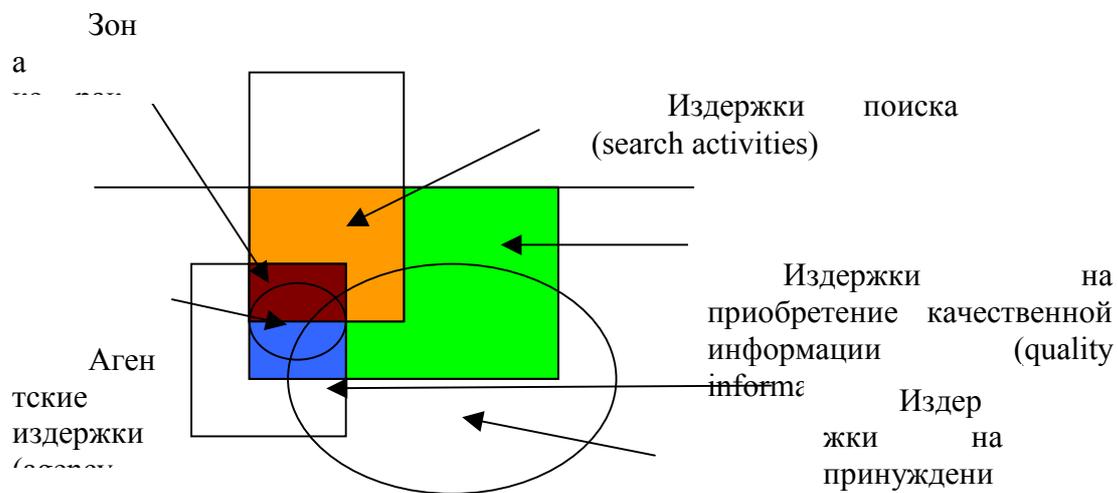
Это единственная статическая форма транзакционных издержек, в отличие от динамических издержек, связанных с обеспечением контрактов.

Например, вы посадили за 100 км от Москвы картофель для собственного потребления, а не для продажи, но бомжи его выкапывают. Вы либо складываетесь с соседями и нанимаете человека с ружьем, заряженным солью, для охраны, либо вообще отказываетесь сажать картофель, либо теряете до 60 % урожая. И то, и другое, и третье есть конкретные либо позитивные, либо негативные транзакционные издержки, связанные с protection vs 3d parties.

В определенных случаях такого рода издержки связаны с охраной от правонарушителей, и тогда это функция государства. Примерно в том же числе случаев такого рода издержки связаны с предосторожностью в отношении государства. В России до 50 % транзакций носит не совсем легальный (т.н. «серый») характер. Классическими примерами такого типа транзакционных затрат в нашей экономике являются взятки налоговому инспектору, а если удастся, еще и налоговому полицейскому, чтобы они закрывали глаза на ряд аспектов вашей экономической деятельности, а также взятки таможенникам. Вообще у нас объем взяток составляет 15-20 % всего кругооборота товаров в богатых секторах, а в экономике в целом примерно вдвое меньше - 7,5-10 %, ибо тот же крестьянин не заинтересован подкупать никого, кроме азербайджанской мафии, контролирующей колхозный рынок. Данный уровень защиты и есть, кстати, примерно та сумма, которую мы не доплачиваем нашим органам власти – нашим

чиновникам, органам правопорядка и пр. В любой нормальной стране содержание слоя чиновников (государственных, муниципальных и пр.) стоит ~ 7-10 % ВВП. А мы не хотим платить чиновничеству эту сумму в явном виде, поэтому платим в неявном и с тем же успехом.

## КАРТА ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК



**РС и ТС.** Существует жесткое разделение на трансформационные и транзакционные издержки. Транзакционные издержки включают в себя разные виды издержек. Рассмотрим их подробнее.

**МС.** Это издержки измерения (measurement costs), одну часть которых относят к категории ТС, а другую их часть, обусловленную характеристиками производственного процесса, - к категории РС. МС – единственный вид транзакционных издержек, который выходит за их рамки (он имеет интегральную форму).

Чаще всего МС – это издержки измерения качества. Например, вы продали кому-то нагревательный котел со встроенным градусником. В данном случае издержки измерения олицетворены этим градусником. Он стоит денег, котел можно делать и без него. Однако, с одной стороны, градусник нужен технологически (котел может

перегреться и лопнуть), а с другой - он нужен покупателю как встроенный контроль качества (градусник показывает ему, что котел действительно работает).

Следует отметить, что покупатель, как правило, не несет все издержки полностью: ни производственные, ни трансакционные. Он пытается, платя все большую и большую цену, получать все более и более полную информацию о некоем продукте, но в какой-то момент он останавливается. Происходит это тогда, когда его затраты на приобретение более точной информации оказываются равными ожидаемому приросту ценности от обладания данным продуктом. Скажем, покупая автомобиль, человек ограничивается поверхностным осмотром, а не разбирает его до последнего винтика с целью определить, находятся ли все детали автомобиля в рабочем состоянии (ведь последнее удорожило бы покупку минимум на 50 %).

Разумеется, человек, вступая в трансакцию, заинтересован минимизировать издержки измерения. А позволяют ему это сделать несколько установившихся в обществе институтов, которые обеспечивают ситуацию измерения на доверии (measurement by proxy). Прежде всего, это госстандарты. Правда, они такого объема, что вы в них ровным счетом ничего не поймете (они предназначены скорее производителям и проверяющим органам), однако вы им доверяете. Так, вы, не задумываясь, покупаете хлеб у некоего предприятия, зная, что оно подвергается, согласно госстандартам, санитарным проверкам.

Примеры измерения на доверии могут быть связаны не только с государственными стандартами, но и с некой практикой хозяйственной деятельности. Допустим, вы - начальник отдела кадров и ищите инженера в конструкторское бюро. Вам нужно, чтобы у него была определенная производительность труда, чтобы он обладал некоторой суммой знаний. Но вы, как начальник кадров, этого проверить не можете, и вам приходится доверяться неким индикаторам, не имеющим никакой связи с той ценностью, которую он для вас представляет, - вот в чем парадокс!

В XIX в. самой продвинутой бюрократической системой была китайская. Китаец, чтобы стать чиновником, должен был пройти три серии экзаменов: сначала написать три сочинения об искусстве управления государством, потом семь исторических сочинений, а потом еще два реферата на актуальную проблему государственного управления. Англичане, в середине прошлого века ознакомившись с китайской системой, попытались воспроизвести ее у себя. Отныне английский чиновник должен был закончить университет, владеть латынью и демонстрировать блестящий литературный слог. Результатом в конце концов стало падение Британской империи, но зато появилась масса блестящих мемуаров. Классическим примером являются мемуары сэра Уинстона Черчилля, за которые, в частности, он в 1953 г. получил Нобелевскую премию по литературе, однако именно при нем Британская империя распалась. Т.е.

далеко не всегда можно успешно пересадить институт на новую почву. Измерение на доверии явно имеет целый ряд проблем, и мы идем по этому пути исключительно потому, что замещение его прямым измерением практически невозможно.

**ТСi.** Это информационные издержки, или издержки по информации (information costs). Они представляют собой еще один вид транзакционных издержек, который частично пересекается с МС. Возникновение ТСi обусловлено неполнотой информации и асимметрией ее распределения между взаимодействующими агентами. Очевидно, что к данной категории относятся search activities и monitoring activities, а также отчасти bargaining activities и enforcement activities.

**ТСpr.** Это издержки по правам собственности (PR costs). Их можно выделить наряду с информационными издержками. Порождаются они несовершенством прав собственности. В частности, к ним относятся enforcement activities и частично bargaining activities (это смешанная деятельность). Мы их выделяем таким образом, чтобы иметь основу для их определения и счета.

Например, вы покупаете собаку для охраны вашего садового участка. В этих транзакционных издержках по правам собственности следует выделить и транзакционные издержки по информации - ведь вы ищете, какая собака злобнее, у какой собаки зубы острее, у кого дешевле ее можно купить. Тем не менее, все это занимает 5 – 10 % ваших усилий и затрат по приобретению и содержанию собаки, т.е. основными в данном случае являются ваши издержки по правам собственности. Логически это одно и то же, потому что транзакционные издержки по правам собственности возникают исключительно оттого, что люди не владеют полной информацией. Если же представить себе мир, в котором люди владели бы полной и достоверной информацией обо всем, что их интересует, то не было бы ни прав собственности, ни экономических институтов, потому что в каждый данный момент времени люди точно знали бы, что им надо, оптимизировали, бесплатно вступали в сделки с партнерами, как бы далеко от них они ни находились, и не делали ошибок.

Какие транзакционные издержки по правам собственности будут, а какие не будут пересекаться с областью информационных издержек? У нас есть сектора, пересекающиеся полностью и пересекающиеся частично. Подобное деление достаточно условно, однако без него мы не сможем найти эти издержки в реальности. Оно позволяет исследователю, скажем, в реальных затратах фирмы найти ряд транзакционных издержек, связанных с приобретением информации, и ряд транзакционных издержек, связанных с защитой собственности (с защитой контрактов).

**Издержки поиска (search activities).** Это издержки на приобретение фоновой экономической информации, т.е. информации, не связанной с определенной сделкой, когда вы уже меняетесь правами собственности. Фоновая информация не входит в транзакционные издержки по правам собственности, но входит в транзакционные информационные издержки. Например, читая газету, вы узнаете, что некто продает чайник за такую-то цену или что индекс Доу Джонса изменился таким-то образом. Фоновая экономическая информация не имеет отношения к конкретному обмену правами собственности, к определенной сделке, но формирует фон вашего отношения к этой сделке. Смысл фоновой информации в том, что на ее основе вы принимаете конкретное решение. Например, вы говорите себе: «Фондовые индексы побочных компаний идут вверх. Пожалуй, я вступлю в конкретную сделку и сделаю инвестиции». Или: «Все индексы идут вниз. Лучше я резервирую свои деньги в ликвидной форме и воздержусь от сделки».

**Издержки на принуждение (enforcement).** К ним относятся издержки экономических агентов на защиту их прав собственности и их контрактов.

**Издержки на приобретение качественной информации (quality information).** Эти издержки не пересекаются с издержками по правам собственности. Любые права собственности есть зона контракта, которую условно можно разделить на protection vs 3d parties и contract making activities.

**Агентские издержки (agency costs).** Это следующий вид трансакционных издержек, который, главным образом, относится к трансакционным издержкам по правам собственности, хотя захватывает и другие.

Согласно теории принципала-агента, принципал – человек, который делегирует некие свои права выбранному им агенту, заключая с ним договор, в силу того, что сам он не в состоянии распорядиться всем объемом своей собственности. В результате агент начинает действовать от имени принципала. При этом агентом может быть и родная мать принципала, и его раб, и наемный работник. Возможны различные отношения между принципалом и агентом. Какого рода специфические издержки здесь имеют место?

К трансакционным агентским издержкам можно отнести заработную плату агента, если он получает ее за деятельность по управлению собственностью. Однако прежде всего к агентским издержкам относятся потери, которые несет принципал, во-первых, из-за неполного совпадения его интересов с интересами агента (у агента есть собственный интерес); и, во-вторых, из-за асимметричности информации, которой обладают принципал и агент. Агент знает о своих возможностях и о специфике своего поведения больше, чем принципал, - ведь последний, наняв агента, не может все время за ним следить. Таким образом, объективно возникает ситуация асимметричной информации. Это позволяет агенту там, где принципал не может его проконтролировать, реализовывать свои, а не его интересы.

Наемному работнику низшего уровня свойствен такой тип оппортунистического поведения, как отлынивание, что приводит к агентским издержкам. Скажем, вы нанимаете приемщицу в свое ателье, а она, стоит ей остаться одной, начинает вязать чулок. Такое ее поведение контрактом не предусмотрено, но оно может быть нейтрально к вашим требованиям в отношении нее. Однако, если она еще и не отвечает на телефонные звонки, то здесь уже начинается ущемление ваших интересов. Не уследи вы за этим, вы будете нести прямые потери.

Другой пример: ремонт дороги в Российской Федерации. Три-четыре года назад я за одну неделю побывал в трех странах - в России, Японии и Голландии, и так получилось, что в каждой стране, где я был, чинили дорогу. В Голландии в 5 утра пришли два молодых длинноволосых человека, привезли с собой единиц восемьдесят какой-то техники, включили радио на полную мощность и принялись работать. Они

проработали два дня, никому не давая ни жить, ни спать, все сделали и ушли. В Японии характерную для города мелкую улочку, очень ухоженную, да еще и размеченную, где нужно мотороллерам ездить, а где - пешеходам ходить, частично огородили аккуратным забором, за которым работали японцы с соответствующей техникой, а вокруг забора была постелена ковровая дорожка в качестве извинения перед окружающими, которым мешают. Кроме того, около забора были поставлены двое японцев в униформе, указывающих дорогу. Это, кстати, вполне рациональная политика японского правительства. Дело в том, что японец чувствует себя беспредельно несчастным и даже может покончить с собой, если он не включен в социум (таковы национальные традиции). Поэтому правительство всячески стремится избежать безработицы, которой в Японии действительно почти нет, для чего создает такие псевдоработы. Подобные типы в фуражках стоят, например, при входе в любое министерство и отдают входящим честь. И хотя они получают за это всего треть, иногда половину обычной зарплаты, они ощущают себя нужными обществу. В России же дорогу ремонтируют так: стоит - надо отдать должное - примерно вдвое больше механизмов, чем у буржуев, и при них восемь человек, из которых двое что-то делают, а остальные (кстати, такие же рабочие, а не мастера!) либо указывают им, как надо делать, либо обсуждают нечто более животрепещущее. Это классическое увиливание от работы, традиционно в высшей степени присущее нашим гражданам, что можно объяснить двумя причинами: во-первых, Россия очень долго была феодальной страной; во-вторых, у нас очень большие расстояния (пока барин доедет, можно перекурить)!

К более серьезным агентским издержкам приводит оппортунистическое поведение наемного работника высшего уровня – менеджера. При отсутствии необходимого контроля за ним он способен преследовать собственные цели. Если менеджер не владеет очень крупным пакетом акций своей корпорации, он будет заинтересован иметь больше подчиненных, проводить конференции на Багамских островах, но это еще не представляет реального риска для корпорации. А самое опасное для нее, если менеджер вкладывает средства корпорации в рискованные проекты. Конечно, в случае успеха такого проекта он может получить очень большой бонус. Однако в случае срыва проекта менеджер будет уволен (хотя по действующей на Западе системе гарантий при увольнении он получает немало), но акционер потеряет очень много.

Очевидно, что все агентские издержки носят альтернативный характер - это то, что хозяин теряет. Многие транзакционные издержки можно посчитать в прямых затратах, а применительно к агентским издержкам этого сделать нельзя, и в этом, пожалуй, их главное отличие (средства, которые вы тратите на зарплату вашим сотрудникам, есть транзакционные издержки, но не есть агентские издержки).

**Налоги.** К трансакционным издержкам относятся также налоги. Это классический тип трансакционных издержек для любого хозяйствующего агента. *В обмен на уплату налогов мы получаем от государства трансакционные блага.* Целый ряд их нам непривычно воспринимать, как трансакционные блага, и, тем не менее, они ими являются.

Это прежде всего *денежная система.* Деньги – основной и колоссальный элемент экономики на издержках измерения. А их может выпускать только государство (если каждый начнет печатать свои деньги, сложится ситуация, практически равная тому, что денег нет). Вообще, государство есть некий механизм экономики на трансакционных издержках.

Далее это *система мер и весов, системы различных стандартов,* также снижающих наши измерительные издержки.

Кроме того, государство предоставляет нам *гарантии личной безопасности* (ее государство обеспечивает хуже всего); а также *гарантии наших прав собственности* (права собственности охраняются плохо, но все же охраняются).

Без государства защищать свою собственность крайне дорого и затруднительно, ее у вас могут отобрать. А так всем известно, что за вашей официально зарегистрированной собственностью или за контрактом, который вы подписали с ними и зарегистрировали у государственного нотариуса, стоит сила государства, а, точнее, угроза применить насилие по отношению к тому, кто осмелится покуситься на вашу собственность или сорвать контрактные обязательства.

Гарантии обеспечиваются наличием суда, некой вооруженной силы (которой боятся люди, преступающие закон), да и самого закона - системы некоторых формальных правил. Этим правилам люди следуют не только из-за боязни наказания при их нарушении. В 90 % случаев им просто удобно следовать предложенным правилам, которые, например, позволяют партнерам прогнозировать действия друг друга, а в противном случае партнеры несли бы огромные информационные издержки.

Наконец, в наименьшей степени мы пользуемся за счет нашей налоговой системы *фоновой информацией.* Бесплатно предоставляется государством только правовая информация. Государство ничего не берет с граждан за то, что они знакомятся с законами. Берут только те, кто эти законы для нас размножает. Поэтому-то правительство С.В. Кириенко в лихорадочных поисках источников дохода в казну раздумывало, не возродить ли гербовую бумагу и марки на все официальные документы, как это было прежде.

Итак, налоги – это доплата государству, как поставщику трансакционных благ. Трансакционные блага противоположны трансакционным издержкам. Они как бы

сокращают эти издержки и выступают некоей формой издержек, которые проходят через государство.

*Помимо этого, государство собирает налоги, чтобы оплачивать социальные издержки на образование, здравоохранение и культуру (содержание больниц, школ, библиотек и пр.).* За все эти товары мы склонны недоплачивать, в силу чего государство или общество (на уровне муниципалитетов и пр.) должно брать эти расходы на себя. Скажем, отдельная фирма или семья, живущая в Магадане, совсем не заинтересована платить свои 10 руб. налогов на содержание Всероссийской Государственной библиотеки в Москве, у них нет в ней потребности.

Таким образом, исчезни государство, все издержки, которые мы сейчас платим в виде налога, увеличились бы, но направление их резко изменилось бы: транзакционная их часть значительно возросла бы, а социальная серьезно уменьшилась бы. Транзакционная часть при отсутствии государства возросла бы потому, что государство может экономить на масштабе на принуждении, на издержках на измерение и на всем, чем угодно. А почему уменьшилась бы социальная часть? Дело в том, что мы хотели бы, чтобы другие тратились больше нас на такие блага, как образование, культура, здравоохранение, т.е. на социально-культурную сферу. Все эти товары мы относим к разряду merit goods. Например, в США масса людей всю жизнь копит деньги, чтобы потом отправить детей учиться в колледж или университет. А мы инстинктивно недооценивали необходимость затрат на образование.

*Налоги четко делятся на те, которые обеспечивают транзакционные блага, и на те, которые обеспечивают социальные блага.* Подобным образом это выглядит с точки зрения макроэкономической, с точки зрения государства. А как это выглядит с точки зрения фирмы или гражданина?

Казалось бы, фирмы и граждане должны быть заинтересованы платить налоги, чтобы экономить на издержках измерения, на издержках приведения в действие своих контрактов. Без этого они бы просто не смогли функционировать экономически. Однако в действительности и те, и другие избегают налогов. Человек по своей природе склонен расценивать потребности в развлечении выше, чем потребности в совершенствовании. Поэтому налоги воспринимаются и фирмой, и гражданином, как часть транзакционных издержек.

Сегодня между уплатой налогов и осуществлением гражданских прав связи нет. А раньше, между прочим, такая связь была. Еще в XIX в. в России существовал имущественный ценз, в соответствии с которым к выборам допускались только крупные налогоплательщики. В этом была определенная справедливость - если ты содержишь государство, ты можешь им распоряжаться. Ныне у нас победил другой принцип - принцип поголовной демократии. Такую демократию часто называют охлократией, т.е. властью толпы. В этом отношении мы уподобились древнегреческим демократиям на этапе их ухудшения в преддверии империи. Ведь интересы людей, составляющих большинство избирателей, не совпадают с интересами той группы населения, которая платит крупные налоги. Соответственно, экономический строй, выбираемый большинством населения, не выгоден активной его части, которая сосредоточивает в своих руках богатство и платит налоги. Эта ситуация в той или иной степени характерна для любой демократии, не только для российской. Но в России она усугублена в значительной степени отсутствием среднего класса. В демократии заложены очень серьезные и трагические противоречия. И именно механизм демократии в огромной мере противостоит эффективности экономического развития.

Фактически поведение человека, уклоняющегося от налогов, - это поведение «безбилетника», которые предполагают, что другие не последуют его примеру. К сожалению, если не наступает быстрого неотвратимого наказания за подобное поведение, люди уже в массовом порядке начинают так себя вести. Общество сталкивается с проблемой «free riding» (проблемой «безбилетника» или «зайца»), когда любой член общества может пользоваться всеми благами независимо от того, платит он налоги или

нет, и сколько он платит. Даже платя минимальные налоги, он претендует на полномасштабное пользование всеми благами, предоставляемыми государством.

*Итак, налоги – это специфический тип трансакционных издержек. Их государству надо собирать, чтобы минимизировать наши издержки*