Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

«Удмуртский Государственный Университет»

**РЕФЕРАТ**

На тему: Трансакции и трансакционные издержки в новой институциональной экономической теории.

Выполнил:

Проверил:

Ижевск, 2010

Содержание

Введение………………………………………………………………………….3

1. Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ)………………..4

2. Основные идеи неоинституционализма Р. Коуза…………………………..9

3. Трансакции и трансакционные издержки………………………………....15

3.1. Понятие и виды трансакций……………………………………………….15

3.2. Понятие и типология трансакционных издержек……………………….16

Заключение……………………………………………………………………….21

Список используемой литературы…………………………………………….22

**Введение**

В XX столетии экономика западных стран претерпевала значительные изменения - быстро укрупнялись частные хозяйства, свободная конкуренция на рынке вытеснялась гигантскими монополиями - хозяйственными объединениями, устанавливающими цены по своему произволу, и др. В результате усилилась хаотичность всего хозяйственного развития. И вот в 1929 - 1933 гг. разразился небывало разрушительный мировой экономический кризис, выход из которого нельзя было найти с позиций неоклассицизма.

Неудовлетворенность традиционной экономической теорией, уделявшей слишком мало внимания институциональной среде, в которой действуют экономические агенты, привела к возникновению новой школы, выступившей под общим именем "новой институциональной теории". Она известна также под множеством иных названий: неоинституционализм (т.е. течение, оперирующее понятием института с новых, отличных от "старого" институционализма позиций); трансакционная экономика (т.е. подход, изучающий трансакции (сделки) и связанные с ними издержки); экономическая теория прав собственности (поскольку права собственности выступают в качестве важнейшего и весьма специфического понятия данной школы); контрактный подход (поскольку любые организации, от фирмы до государства, понимаются как сложная сеть явных и неявных контрактов).

Целью данной работы является изучение влияния трансакций и трансакционных издержек на развитие новой институциональной теории рубежа XX – XXI вв.

Для более полного изучения темы потребуется раскрыть основные моменты НИЭТ, изучить теорему Коуза и работы других представителей неоинституционализма, а так же дать определение понятиям трансакции и трансакционные издержки.

1. **Новая институциональная экономическая теория (НИЭТ)**

Традиционный институционализм не смог предложить позитивной самостоятельной исследовательской программы, хотя активная деятельность современных традиционных институционалистов свидетельствует об интенсивном поиске программы в позитивном ключе. Данное обстоятельство подтолкнуло к развитию в микроэкономической части экономической теории направления, которое ориентировано не на кардинальный пересмотр, а на модификацию исследовательской программы. Оно получило название новой институциональной экономической теории.[8].

Такое обозначение может породить ошибочное представление о ее родстве со "старым" институционализмом Т.Веблена, Дж.Коммонса, Дж.Гэлбрейта. Однако совпадения здесь, скорее, чисто терминологические (например, понятие "сделки" (transaction) является исходной единицей анализа как для Дж.Коммонса, так и для "новых" институционалистов). В действительности корни новой институциональной теории уходят в неоклассическую традицию.

Первая статья, положившая начало этому направлению, "Природа фирмы" Р.Коуза - была опубликована еще в 1937 г. Но вплоть до середины 1970-х гг. оно оставалось на периферии экономической науки и лишь в последние десятилетия стало выдвигаться на передний план. С этого времени новая институциональная теория начинает осознаваться как особое течение экономической мысли, отличное как от неоклассической ортодоксии, так и от различных неортодоксальных концепций.[6]. На первых порах она разрабатывалась почти исключительно в США. В 1980-е гг. в этот процесс включились западноевропейские, а с начала 1990-х гг. и восточноевропейские экономисты. Признание заслуг нового направления выразилось в присуждении Нобелевской премии по экономике двум его виднейшим представителям - Рональду Коузу (1991 г.) и Дагласу Норту (1993 г.).

Неоинституционализм исходит из двух общих установок. Во-первых, что социальные институты имеют значение (institutions matter) и, во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории. Совмещение подобных представлений встречалось в истории экономической мысли нечасто. [8].

Наиболее прочно неоинституционализм связан с неоклассической теорией, от которой он ведет свое происхождение. На рубеже 1950 -1960-х гг. экономисты-неоклассики осознали, что понятия и методы микроэкономики имеют более широкую сферу применения, чем предполагалось ранее. Они начали использовать этот аппарат для изучения таких внерыночных явлений как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, парламентские выборы, лоббизм и др. Это проникновение в смежные социальные дисциплины получило название "экономического империализма" (ведущий теоретик - Г.Беккер). Привычные понятия - максимизация, равновесие, эффективность - стали прилагаться к несравненно более широкому кругу явлений, которые прежде входили в компетенцию других наук об обществе.[2].

Неоинституционализм - одно из наиболее ярких проявлений этой общей тенденции. Его "вторжение" в сферу правоведения, истории и организационной теории означало перенос техники микроэкономического анализа на разнообразные социальные институты. Однако вне привычных рамок стандартные неоклассические схемы сами начали испытывать изменения и приобретать новый облик. Так происходило зарождение неоинституционального направления. [8].

Как известно, ядро неоклассической теории составляет модель рационального выбора в условиях заданного набора ограничений. Неоинституционализм принимает эту модель как базовую, однако освобождает ее от целого ряда вспомогательных предпосылок, которыми она обычно сопровождалась, и обогащает ее новым содержанием.

Прежде всего неоинституционалисты критикуют традиционную неоклассическую теорию за отступления от принципа "методологического индивидуализма". Согласно этому принципу, реально действующими объектами социального процесса признаются не группы или организации, а индивиды.[3]. Никакие коллективные общности (например, фирма или государство) не обладают самостоятельным существованием, отдельным от составляющих их членов. Все они подлежат объяснению с точки зрения целенаправленного поведения индивидуальных агентов.

Благодаря последовательно проводимому принципу методологического индивидуализма перед новой институциональной теорией открывается новый, более глубокий пласт экономической реальности. Она спускается на уровень ниже, чем тот, на котором останавливался традиционный микроэкономический анализ. В центре ее внимания оказываются отношения, складывающиеся внутри экономических организаций, тогда как в неоклассической теории фирмы и другие организации рассматривались просто как "черный ящик", внутрь которого она не заглядывала. В этом смысле подход новой институциональной теории может быть охарактеризован как микромикроэкономический. [8].

Стандартная неоклассическая теория знала два вида ограничений: физические, порожденные редкостью ресурсов, и технологические, отражающие уровень знаний и практического мастерства экономических агентов (т.е. степень искусности, с какой они превращают исходные ресурсы в конечную продукцию). При этом она отвлекалась от особенностей институциональной среды и издержек по обслуживанию сделок, считая, что все ресурсы распределены и находятся в частной собственности, что права собственников четко разграничены и надежно защищены, что имеется совершенная информация и абсолютная подвижность ресурсов, и т.д.

Неоинституционалисты вводят еще один класс ограничений - обусловленных институциональной структурой общества, также сужающих поле индивидуального выбора. Они отказываются от всевозможных упрощающих предпосылок, подчеркивая, что экономические агенты действуют в мире высоких трансакционных издержек, плохо определенных прав собственности и ненадежных контрактов, в мире, полном риска и неопределенности.

Новая институциональная теория преодолевает многие ограничения, присущие традиционным неоклассическим моделям, и одновременно распространяет принципы микроэкономического анализа на сферы, которые ранее считались вотчиной марксизма и "старого" институционализма.[8]. Это дает основание некоторым авторам определять ее как обобщенную неоклассическую теорию.

Однако сегодня многие ведущие теоретики неоинституционализма склонны расценивать его как революцию в экономической мысли. Они видят в нем конкурирующую теоретическую систему, полностью несовместимую с неоклассической ортодоксией и способную в перспективе ее заменить. Такова позиция Р.Коуза, О.Уильямсона, многих других авторов.[3]. Правда, разделяют ее далеко не все. Так, Р.Познер считает подобную оценку завышенной: в экономическом анализе институтов он усматривает просто приложение "нормальной" микроэкономической теории.

Переходя к рассмотрению структуры новой институциональной теории, нужно сразу сказать, что она никогда не отличалась внутренней однородностью. Между ее отдельными ветвями обнаруживаются не только терминологические, но и серьезные концептуальные расхождения. В то же время значение этих расхождений не следует переоценивать. Сегодня неоинституционализм предстает как целое семейство подходов, объединенных несколькими общими идеями.

Один из его ведущих теоретиков, О.Уильямсон, предложил следующую классификацию. Неоклассической доктрине, по мнению Уильямсона, присуща не контрактная, а преимущественно технологическая ориентация. Предполагается, что обмен совершается мгновенно и без издержек, что заключенные контракты строго выполняются и что границы экономических организаций (фирм) задаются характером используемой технологии. В отличие от этого новая институциональная теория исходит из организационно-контрактной перспективы. На первый план выдвигаются не технологические факторы, а издержки, сопровождающие взаимодействие экономических агентов друг с другом.[7].

Трансакционный подход к изучению экономических организаций опирается на идеи Р.Коуза. Организации с точки зрения этого подхода служат цели сокращения трансакционных издержек. В отличие от теории агентских отношений акцент делается не на стадии заключения, а на стадии исполнения контрактов (ex post). В одном из ответвлений этого подхода главной объясняющей категорией выступают издержки измерения количества и качества товаров и услуг, передаваемых в сделке. Здесь выделятся работы С.Чена, Й.Барцеля и Д.Норта. Лидером другой школы является О.Уильямсон. В центре ее внимания находится проблема "регуляционных структур" (governance structure). Речь идет о механизмах, которые служат для оценки поведения участников контрактных отношений, разрешения возникающих споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям. Согласно О.Уильямсону, каждой сделке соответствует свой тип регуляционных структур, лучше других обеспечивающий ее исполнение. [7].

1. **Основные идеи неоинституционализма Р. Коуза**

Появление неоинституционализма обычно связывают с именем Р. Коуза. Ключевые идеи нового направления изложены в статьях «Природа фирмы» (1937) и «Проблема социальных издержек» (1960).

По мнению Коуза, взаимодействие институтов происходит не в идеальной среде, а в рамках определенных правовых, организационных и социальных ограничений, преодоление которых требует значительных усилий и затрат. Учет этих затрат является необходимым условием анализа экономического поведения, ибо дает представление об издержках пользования рыночным механизмом в про­цессе выработки и реализации решений. Такие издержки, получили название трансакционных. Сам Коуз так объясняет это понятие: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее».[4].

Усложнение системы экономических отношений, представляющей собой густую сеть связей, имеют следствием рост трансакционных издержек, что в свою очередь приводит к существенным сдвигам в структуре национального продукта. Снижение трансакционных затрат становится таким образом важным фактором повышения эффективности производства. Путь к снижению виделся неоинституционалистам в частичной замене рыночной регуляции иерархической. Однако полностью заменить рыночную координацию управленческой не представляется возможным, ибо последняя также связана с ростом трансакционных затрат. Иерархическая структура будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри ее не сравняются с затратами на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке. Проблема, таким образом, заключается в нахождении оптимального сочетания методов рыночной и управленческой координации, что должно вести к минимизации трансакционных издержек.[2]. Для достижения такого сочетания необходимо иметь четко определенные и строго соблюдаемые «правила игры», устанавливающие нормы и права доступа к ограниченным ресурсам. Роль таких правил исследуется в неоинституциональной теории прав собственности.

Права собственности трактуются как совокупность закрепленных законами, распоряжениями, традициями, моральными и религиозными установками, отношений между людьми по поводу владения, распоряжения и использования, редких благ. Эти отношения представляют собой, прежде всего, права, т.е. полномочия, определяющие доступ к данным благам одних лиц и исключение из доступа других.

Набор таких полномочий рассматривается как «пучок прав», основными элементами которого являются: право владения, право использования, право распоряжения, право на получение дохода, право суверена, право на безопасность, право на передачу полномочий, право на восстановление нарушенных полномочий.

Важным условием эффективной реализации прав собственности является их «спецификация», т.е. четкое определение и обеспечение надежной защиты. Если собственник точно знает круг своих полномочий и уверен в реальности их применения, он имеет возможность принять наиболее эффективное в данных условиях решение. И наоборот, если права собственности размыты и плохо защищены, это затрудняет поиски наиболее рационального выбора.

Спецификация прав собственности осуществляется в процессе их купли и продажи. В процессе обмена права собственности будут сосредоточены у тех, для кого они представляют наибольшую ценность. Таким способом обеспечивается наиболее эффективное распределение ресурсов, так как в ходе обмена они перемещаются от лиц, которые менее их ценят к тем, кто ценит их больше.[2]. Однако такое перемещение будет происходить только в том случае, если издержки необходимых для этого трансакций будут меньше, чем возросшая в результате перемещения выгода. Это значит, что эффективность производства и его структуры будет зависеть от величины трансакционных издержек, которые необходимо учитывать при оценке экономических результатов деятельности фирмы.

Теорема Коуза имеет в современной научной литературе множество трактовок, с половиной из которых вряд ли согласился бы сам Р. Коуз. Внешние эффекты (экстерналии) - дополнительные издержки или выгоды, не получившие отражения в ценах.

Положительные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов приводит к возникновению дополнительных выгод для других субъектов, причем это не отражается в ценах на производимое благо. Примеры положительных экстерналий: частный цветник и лужайка, которыми могут любоваться прохожие, мощение улиц за свой счет и др.

Отрицательные внешние эффекты возникают тогда, когда деятельность одних экономических субъектов вызывает дополнительные издержки для других. Примеры отрицательных экстерналий: дым из фабричной трубы, которым вынуждены дышать окружающие, загрязнение рек сточными водами и т.д.

Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками (по формуле: социальные издержки равны сумме частных и экстернальных, т.е. возлагаемых на третьих лиц).[4]. В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, в случае положительных внешних эффектов - наоборот, социальные издержки ниже частных.

Такого рода расхождения исследовались еще А.Пигу в книге "Теория благосостояния" (1920 г.). Он характеризовал их как "провалы рынка", так как ориентация лишь на частные выгоды и издержки приводит либо к перепроизводству благ c отрицательными экстерналиями (загрязнение воздуха и воды, высокий уровень шума и т.д.), либо к недопроизводству благ с положительными экстерналиями (недостаточность возводимых частными лицами маяков, прокладываемых ими дорог и т.п.). Указания на "провалы рынка" служили для Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику: он предлагал налагать на деятельность, являющуюся источником отрицательных внешних эффектов, штрафы (равные по величине экстернальным издержкам) и возмещать в форме субсидий эквивалент экстернальных выгод производителям благ с положительными внешними эффектами.[3].

 «Налог Пигу» должен быть равен MEC, тогда MSB=MSC

Против позиции Пигу о необходимости государственного вмешательства и была направлена "теорема Коуза".

С его точки зрения в условиях нулевых трансакционных издержек (а именно из этих условий неявно исходила стандартная неоклассическая теория) рынок сам сумеет справиться с внешними эффектами. Теорема Коуза гласит: "Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной и эффективной независимо от изменений в распределении прав собственности". [4].

Таким образом, выдвигается парадоксальное положение: при отсутствии издержек по заключению сделок структура производства остается той же самой независимо от того, кто каким ресурсом владеет. Теорема доказывалась Коузом на ряде примеров, частично условных, частично взятых из реальной жизни. Иногда ошибочно на основании этой теоремы делается вывод о том, что «Коузианский мир» - это мир с нулевыми трансакционными издержками. В действительности это не так. Коуз наоборот, своей теоремой показывает значимость трансакционных издержек для экономического анализа «реально происходящих событий».

«В мире с нулевыми трансакционными издержками ценность производства будет максимизироваться при любых правилах об ответственности». Иными словами при нулевых трансакционных издержках правовые нормы не имеют значения для максимизации.

Из теории Коуза следует несколько важных теоретических и практических выводов.[4].

Во-первых, она раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно Коузу, экстерналии (т.е. расхождения между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности определены нечетко, размыты. Когда права определены четко, тогда все экстерналии "интернализуются" (внешние издержки становятся внутренними). Не случайно главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами оказываются ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало.

Во-вторых, теорема Коуза отводит обвинения рынка в "провалах". Путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством; если кто здесь и "проваливается", так это государство. Теорема Коуза по существу снимает стандартные обвинения в разрушении окружающей среды, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Из нее следует обратное заключение: к деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности.

В-третьих, теорема Коуза выявляет ключевое значение трансакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства.

В-четвертых, теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты - недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, в случае высоких - далеко не всегда экономически оправданно. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными трансакционными издержками, так что лечение вполне может быть хуже самой болезни.

Влияние Коуза на развитие экономической мысли было глубоким и разноплановым. Его статья "Проблема социальных издержек" стала одной из наиболее цитируемых в западной литературе. Из его работы выросли целые новые разделы экономической науки (экономика права, например). В более широком смысле его идеи заложили теоретический фундамент для развития неоинституционального направления. [3].

1. **Трансакции и трансакционные издержки**
	1. Понятие и виды трансакций

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Такое определение имеет смысл (Коммонс) в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля, и следовательно, оказываются трансакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.[1].

Коммонс различал три основных вида трансакций:

1) Трансакция сделки – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них.

В трансакции сделки соблюдается условие симметричности отношений между контрагентами. Отличительным признаком трансакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2) Трансакция управления – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений.

3) Трансакция рационирования – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рационирования отсутствует управление. Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.[1].

Наличие трансакционных издержек делает те или иные виды трансакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места. Поэтому одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.[2].

* 1. Понятие и типология трансакционных издержек

Критика положения неоклассической теории о том, что обмен происходит без издержек, послужила базисом для введения в экономический анализ нового понятия - трансакционные издержки (transaction cost).

Понятие трансакционных издержек было введено Р. Коузом в 30е годы в его статье «Природа фирмы». Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих «островков сознательности» с их относительными преимуществами в плане экономии на трансакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля.[4].

В рамках современной экономической теории трансакционные издержки получили множество трактовок, иногда диаметрально противоположных.

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

В трактовке Д. Норта Трансакционные издержки «состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению». Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов.[6].

В теориях некоторых экономистов трансакционные издержки существуют не только в рыночной экономике (Коуз, Эрроу, Норт), но и в альтернативных способах экономической организации и в частности в плановой экономике (С. Чанг, А. Алчиан, Демсец). Так согласно Чангу максимальные трансакционные издержки наблюдаются в плановой экономике, что в конечном счете определяет ее неэффективность.

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов трансакционных издержек:

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основной инструмент экономии такого рода затрат - стандартные (типовые) договоры.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга-это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов6 необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент трансакционных издержек.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода - отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Особенно удобная почва для отлынивания создается в условиях совместного труда целой группой. Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности <команды> завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и, скажем, судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (вроде продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Отсюда отрицательные стимулы, подталкивающие к отлыниванию.

В частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения - главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

Вторая форма оппортунистического поведения - вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Даже когда <вымогательство> остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями (Самая радикальная форма защиты от вымогательства - превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместно владеемое имущество, интеграция собственности в виде единого для всех членов команды пучка правомочий). [2]

**Заключение**

Подводя итог выполненной работы можно сказать, что неоинституционализм вывел современную теорию из институционального вакуума, из вымышленного мира, где экономическое взаимодействие происходит без трений и издержек. Трансакции и трансакционные издержки сделали огромный толчок в развитии экономической теории, вывели ее на новый, более высокий уровень. Необходимость появления данных понятий вызвано развитием экономики, и рыночных отношений.

Без понятия трансакционных издержек, невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы. Существование трансакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение трансакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на трансакционных издержках. Выбор партнеров, тип контракта, выбор предлагаемых продуктов и услуг - все может оказать влияние на уменьшение трансакционных издержек.

Трактовка социальных институтов как орудий по решению проблемы трансакционных издержек создала предпосылки для плодотворного синтеза экономической науки с другими социальными дисциплинами.

**Список используемой литературы**

Барсукова С.Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования.- 2000.- № 1.

Бартенев С. А. История экономических учений/ под ред. Бертенев С.А. – М.: Экономистъ, 2005 г.

Белихин В. Г. История экономических учений. – М.: Спирин, 2003

Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: 1993 г.

Менар К. Экономка организаций. М., 1996. С.30-31.

Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.

 Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. // THESIS. Т.1. Вып3. 1991.

Шаститко А.Е. Неоинституционализм // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 1997. № 6.

Эггертссон Т. «Экономическое поведение и институты», М.: Дело,

Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов.

**Интернет – источник**

http://www.ie.boom.ru/ - Настоящий сайт посвящен Институциональной экономической теории (Institutional Economics) и экономистам, работающим в данной отрасли