

СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ АСИММЕТРИЙ НА РЫНКАХ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫХ И ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ТОВАРОВ

Нащекина О.Н., Тимошенко И.В.

Национальный технический университет

«Харьковский политехнический институт»,

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина, г. Харьков

Трансакционные издержки, сопровождающие сделки по купле-продаже товара, включают издержки измерения качества этого товара. Причем издержки эти могут относиться к разным периодам: до заключения сделки (*ex ante*) и после заключения сделки (*ex post*). В зависимости от того, насколько высоки издержки измерения качества до и после совершения сделки, различают три категории товаров: инспекционные, экспериментальные и доверительные. В случае инспекционных товаров *ex ante* издержки по измерению качества товара невысоки, то есть качество товара может быть без труда выявлено до совершения сделки. Для экспериментальных товаров *ex ante* издержки высоки, а *ex post* издержки относительно низки, то есть качество товара затруднительно оценить до покупки, зато при использовании товара его качество может быть выявлено легко. В случае доверительных товаров и *ex ante*, и *ex post* издержки измерения качества являются высокими. Таким образом, не только до покупки, но и при использовании товара покупатель не может быть полностью уверен в его качестве. Иногда покупатель сам точно не знает, какого качества товар ему нужен, поэтому и измерить качество не может.

Сделки по купле-продаже инспекционных товаров сопряжены с минимальными информационными асимметриями и, как результат, при прочих равных условиях, минимальными трансакционными издержками и самыми простыми структурами управления сделками. Степень информационной асимметрии будет выше в случае экспериментальных товаров и, соответственно, выбирая структуры управления сделками, стороны должны будут предпринимать меры по снижению информационной асимметрии и по защите интересов менее информированной стороны. В случае же доверительных товаров степень информационной асимметрии и, как следствие, величина трансакционных издержек, будет максимальной. Поскольку слишком высокие трансакционные издержки могут привести к отказу от сделки, необходимо найти механизмы, способствующие снижению информационных асимметрий. Одним из них является механизм репутации – репутация более информированной стороны (продавца) должна служить гарантией качества предлагаемого товара. Другим способом снижения информационной асимметрии может быть привлечение независимых экспертов. Наконец, могут использоваться различные институциональные механизмы в виде лицензирования видов деятельности по производству товаров и услуг, обладающих выраженными экспериментальными и доверительными характеристиками, а также защите прав менее информированной стороны после заключения сделки.