

CHI PHÍ GIAO DỊCH

Trần Duy Thanh và Nguyễn Thu Hà

Khoa Quản Lý Công Nghiệp, Trường Đại Học Bách Khoa – ĐHQG-HCM

(Bài nhận ngày 17 tháng 6 năm 2003)

TÓM TẮT: Bài viết giới thiệu sơ lược về Chi Phí Giao Dịch và ngành Kinh Tế Học Chi Phí Giao Dịch. Sự tương tác của các quyết định do các yếu tố hành vi cơ hội, khả năng con người hạn chế trong môi trường bất định và điều kiện thông tin không cân xứng tạo ra chi phí giao dịch. Chi phí này ảnh hưởng đến hiệu quả của các giao dịch thị trường và trong nội bộ doanh nghiệp. Quá trình tiết kiệm những chi phí trên giải thích nhiều loại hình cơ cấu tổ chức doanh nghiệp khác nhau. Bài viết này mô tả những yếu tố cấu thành nên chi phí giao dịch cũng như những nghiên cứu ứng dụng của ngành kinh tế học này trong nhiều vấn đề quản lý kinh doanh hiện đại.

Key word: *Transaction cost, Opportunism, Bounded Rationality, Asset Specificity, Information Asymetry, Team Production, Imperfect Commitment, Firm-based Transactions, Market-based Transactions, Hold-Up, Lock-In, Governance Structure.*

Khái niệm chi phí giao dịch đầu tiên được Ronald Coase đề cập trong bài viết nổi tiếng năm 1937 của mình với tựa đề “Bản chất của doanh nghiệp”. (Coase, Ronald H., (1937) “*The Nature of the Firm,*” *Economica*) Coase đặt ra câu hỏi rằng “... các lý thuyết kinh tế nhấn mạnh đến vai trò hiệu quả của cơ chế thị trường cạnh tranh, nhưng tại sao quá nhiều hoạt động kinh tế lại diễn ra ngoài phạm vi của hệ thống giá...” Coase kết luận rằng phải tồn tại một chi phí trên thị trường mà chỉ có cơ cấu doanh nghiệp có thể tiết kiệm được. Ngành Kinh tế học chi phí giao dịch cũng bắt đầu từ công trình này của ông và cũng chính bài viết này đã đưa ông đến giải thưởng Nobel năm 1991 về “khám phá và làm rõ tầm quan trọng của chi phí giao dịch và quyền sở hữu trong các cấu trúc tổ chức và cách vận hành của thị trường”.

Tuy nhiên, người có công phát triển kinh tế học chi phí giao dịch lại chính là giáo sư Oliver Eaton Williamson (University of California, Berkeley). Bài viết năm 1975 của ông về “*Thị trường và tổ chức nội bộ: phân tích và các ứng dụng chống độc quyền*” (Williamson, Oliver E. (1975). “*Markets and Hierarchies: Analyses and Antitrust Implications,*” *New York: The Free Press*) đã khởi hành các nghiên cứu về chi phí giao dịch như và thành tố cơ bản lý thuyết kinh tế về tổ chức.

Lý thuyết này quan trọng vì đây là một trong những nỗ lực đầu tiên và có ảnh hưởng nhất trong việc phát triển lý thuyết kinh tế liên quan đến cấu trúc doanh nghiệp. Trước đây, các lý thuyết kinh tế có khuynh hướng xem doanh nghiệp như là một “hộp đen” và những gì có trong đó không quan trọng. Điều này lại trái ngược với hầu hết quan điểm của mọi người về tầm quan trọng của cấu trúc nội bộ. Để giải thích cho những sự khác biệt này, các học giả trong ngành kinh tế học chi phí giao dịch xây dựng lý thuyết của mình trên nền tảng giải thích một loại chi phí “sử dụng thị trường”.

Chi phí giao dịch bao gồm thời gian và chi phí đàm phán, soạn thảo, và thực thi các giao dịch hay hợp đồng. Chi phí này gia tăng khi đối tác trong giao dịch *hành động cơ hội*, nghĩa là thu lợi cá nhân từ chi phí của người khác. Vì vậy chi phí giao dịch sẽ bao gồm hậu quả của những hành vi cơ hội, sự yếu kém của người ra quyết định cũng như là chi phí ngăn ngừa hành vi này.

Trước khi hàng hoá (hữu hình và vô hình) đến tay người tiêu dùng, rất nhiều giao dịch đã diễn ra. Kinh tế học vi mô xem các giao dịch diễn ra thông qua trao đổi giữa các đối tác độc lập trên thị trường. Sự vận hành này diễn ra trong điều kiện có nhiều người mua và bán với *thông tin hoàn hảo*. Sự cạnh tranh này buộc các đối tác không hiệu quả phải rời xa thị trường, chính sự trao đổi đã cho phép người mua và bán đo lường thành quả của giao dịch. Trong một số thị trường, quá trình này diễn ra suông sẻ và hiệu quả. Nhưng trong một số trường hợp khác, quá trình này lại diễn ra hết sức khó khăn và phát sinh nhiều chi phí. Một vấn đề trọng tâm của các tình huống này là do không có một cơ chế ràng buộc hiệu quả để đảm bảo kết quả hữu hiệu.

Thông thường, chi phí giao dịch xảy ra trong điều kiện một khi giao kèo đã thực hiện, các đối tác phụ thuộc vào nhau, nỗ lực các bên nhằm mang lại lợi ích cho chính mình, và không có khả năng lường trước những ràng buộc hợp đồng để tính đến tất cả các tình huống bất thường có thể xảy ra. Mỗi giao dịch này cũng làm tăng chi phí như đàm phán thêm, trì hoãn hoặc ngưng trệ sản xuất. Chính vì thế, các nhà kinh tế học xem các chi phí tổ chức và thực hiện các trao đổi là chi phí giao dịch.

Quá trình trao đổi thông thường phát sinh chi phí, nhờ một người làm việc nhà cũng phát sinh nhiều chi phí liên quan, từ việc hỏi thăm người quen, đăng báo hoặc đến các trung tâm giới thiệu việc làm, các chi phí này trong một số trường hợp có thể bỏ qua. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu như người làm này hành động cơ hội? Một số trường hợp khác các chi phí này lại rất lớn, người ra quyết định sẽ phải thận trọng hơn. Chi phí giao dịch lúc này đóng vai trò như là một loại thuế cho giao dịch.

Phạm vi của các chi phí này bao gồm tìm kiếm thông tin, đàm phán, giao kết và thực thi hợp đồng, kiểm soát thành quả... các chi phí này không trực tiếp phát sinh trong quá trình sản xuất. Câu hỏi đặt ra là những yếu tố nào gây ra và làm gia tăng chi phí giao dịch?

Sự tương tác giữa tính cách con người và các đặc tính của môi trường gây khó khăn cho các giao dịch và khiến cho cơ chế thị trường phân bổ tài nguyên không hiệu quả. Bất cứ một giao dịch nào cũng đều có sự tham gia của các yếu tố con người, môi trường và thông tin. Đặc tính của các yếu tố này và sự tương tác giữa chúng là cơ sở của chi phí giao dịch.

Đặc tính của con người

Đặc tính con người rất đa dạng nhưng có hai thái cực ảnh hưởng lớn đến giao dịch: *khả năng hạn chế* và *hành vi cơ hội hay khả năng đáng tin cậy*. Khi những đặc tính này cùng tồn tại với yếu tố môi trường bất định, có ít mối quan hệ (trường hợp độc quyền), và tài sản có tính chuyên dụng, thì quan hệ thị trường sẽ phát sinh vấn đề và đòi hỏi tìm kiếm những phương án khác thay thế.

- *Hành vi cơ hội (Opportunism)*: Hành vi cơ hội tồn tại khi con người không đáng tin cậy, người này có khuynh hướng diễn đạt sai chủ đích dưới hình thức hứa hẹn sai hoặc không đầy đủ liên quan đến hợp đồng tương lai. Thông tin sai lệch và chỉ tiết lộ thông tin một cách hạn chế là những hành vi cơ hội. Chú ý rằng không phải giả thiết là ai cũng có khuynh hướng hành động cơ hội. Nhưng vấn đề sẽ càng trở nên nghiêm trọng nếu hành vi cơ hội của nhiều người khác nhau. Nếu con người không cơ hội, có

lẽ cuộc sống sẽ đơn giản hơn rất nhiều, và chúng ta cũng chẳng phải cần những hợp đồng, luật lệ ràng buộc phức tạp tốn kém.

- *Khả năng hạn chế (Bounded Rationality)*: các lý thuyết kinh tế giả thiết con người tư duy và hành động hợp lý nhưng thực tế, khả năng duy lý ấy lại hạn chế. Người ra quyết định có thể hạn chế về khả năng xử lý thông tin để hình thành và giải quyết các bài toán quản lý. Khả năng hạn chế gây ra vấn đề cho doanh nghiệp khi phải quyết định trong những trường hợp kiến thức không đủ, hoặc điều kiện bất định, hay phức tạp. Điều này có thể là do hạn chế về ngôn ngữ hay tri thức. Những yếu tố này hạn chế (a) khả năng con người tiếp nhận, lưu trữ, xử lý thông tin mà không có sai lầm và (b) khả năng nối kết kiến thức và cảm xúc. Khả năng hạn chế tạo ra chi phí lớn chỉ khi tiến đến ngưỡng giới hạn. Khi phải ra quyết định trong điều kiện kiến thức không đủ hay có sự bất định, giao dịch phức tạp, khả năng hạn chế sẽ gặp khó khăn. Hiện tượng này được minh họa bằng cách xem một trận cờ. Để có thể xây dựng được một bảng các nước đi phải ghi nhận tất cả các quy định cũng như phản ứng của đối thủ theo luận chơi. Mỗi bước đi lại kéo theo một hành động chiến lược khác của đối thủ, và quá trình này tiếp diễn cho đến cuối trận đấu. Trong trường hợp có nhiều bước đi như thế, người chơi sẽ lâm vào cảnh khả năng hạn chế. Người này phải quyết định trong điều kiện thiếu thông tin hoàn hảo. Quản trị viên phải cân nhắc liệu có nên nhận hợp đồng hay không? người tiêu dùng quyết định mua một sản phẩm mới? Công ty đa quốc gia quyết định nên đầu tư vào một quốc gia mới là những ví dụ quyết định kinh doanh gặp phải vấn đề về thông tin không đầy đủ và bất định, ngầm thể hiện sự tồn tại của khả năng hạn chế.

Đặc tính của giao dịch

Hiệu quả của giao dịch có thể bị ảnh hưởng bởi bản chất của giao dịch. Các giao dịch kinh doanh khác nhau ở đặc tính và trong từng trường hợp cụ thể.

- *Bất định hoặc/và phức tạp*. Tính bất định và phức tạp tồn tại trong hầu hết các giao dịch kinh doanh, phạm vi và quy mô các yếu tố này tồn tại có thể khác nhau tùy vào từng giao dịch cũng như hậu quả của nó.
- *Tần suất xuất hiện giao dịch*. Một số giao dịch lặp đi lặp lại, một số khác lại chỉ xuất hiện có một lần. Đặc tính này ảnh hưởng đến hành vi của người ra quyết định trong những cam kết lâu dài.
- *Số lượng giao dịch*. Số thành viên tham gia trong thị trường có thể khác nhau đáng kể. Số đông sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho cạnh tranh. Nhưng nếu số thành viên ít, tình huống độc quyền cho phép những hành vi cơ hội xảy ra dẫn đến chi phí giao dịch lớn.
- *Tính chuyên dụng của tài sản*. Khi giao dịch được hỗ trợ bởi những đầu tư chuyên biệt hay đóng góp cho phát triển những kiến thức hay đào tạo chuyên biệt, tính chuyên dụng của tài sản hình thành. Đầu tư chuyên biệt có nghĩa là đầu tư có phương án thay thế có giá trị thấp, hay chi phí cơ hội thấp. Tương tự, bí quyết chuyên biệt hay đào tạo chuyên biệt rất cụ thể và khó có thể truyền cho người khác một cách dễ dàng. Có ba loại tài sản chuyên dụng: *tài sản con người chuyên dụng, tài sản vật chất chuyên dụng và tài sản vị trí chuyên dụng*. Những tài sản chuyên dụng này gây ra các tình huống *buộc (lock-in)* và *làm khó (hold-up)* cho các giao dịch. Trong thực tế, có một số tài sản có khả năng chuyên biệt trong từng giao dịch cụ thể. Ví dụ, để in sách cần tới nhà máy in, chế tạo nữ trang cần thợ lành nghề, vv. Các tài sản này buộc người sử

dụng tài sản cần có những thỏa hiệp phù hợp cho việc sử dụng tài nguyên. Đôi khi người sử dụng tài sản có thể bị *buộc* vào tài sản chuyên dụng, có lúc chính tài sản riêng biệt này *làm khó* người sử dụng tài sản. Tất cả các hành vi này gây ra chi phí giao dịch.

Đặc tính của môi trường

Quá trình trao đổi liên quan đến cảm nhận của con người về môi trường giao dịch thể hiện bầu không khí của tổ chức. Bầu không khí có thể ảnh hưởng đến cách con người tương tác bằng cách ảnh hưởng đến thái độ và hành vi. Nếu như bầu không khí tổ chức có khuynh hướng tôn trọng phẩm giá của con người và cảm giác ràng buộc sở hữu, tổ chức có thể thành công bởi vì con người sẽ hành động tốt hơn trong những điều kiện như vậy. Không chỉ hành vi cơ hội có thể hạn chế mà một số người có thể hi sinh phần thưởng tiền bạc để có được điều kiện môi trường làm việc tốt. Bởi vậy, bầu không khí khác biệt có thể ảnh hưởng đến cả chi phí sản xuất và giao dịch và đóng góp tích cực trong sự lựa chọn cơ cấu tổ chức.

Đặc tính của thông tin

Thông tin đi kèm là điều kiện phát sinh trong giao dịch. Khi hành vi cơ hội diễn ra trong điều kiện bất định/phức tạp và quan hệ trao đổi nhỏ, mối quan hệ này được gọi là *có liên quan đến thông tin*. Đặc biệt trong điều kiện thông tin bất cân xứng một bên của giao dịch có nhiều thông tin hơn bên kia. Thông tin không cân xứng thường ở hai dạng: *thông tin kín* và *hành động kín*. *Thông tin kín* diễn ra khi một bên sở hữu thông tin và bên đối tác không thể tiếp cận được. Ví dụ như người mua bảo hiểm sẽ biết về sức khỏe của mình chắc chắn hơn là công ty bảo hiểm. Nếu không tiến hành các xét nghiệm đầy đủ, công ty bảo hiểm sẽ khó có thể thẩm định sức khỏe của khách hàng. Dạng này sẽ gây ra vấn đề *sự lựa chọn bất lợi* (*adverse selection*) của bên không nhận đủ thông tin bằng cách đưa ra những chính sách ngặt nghèo. *Hành động kín* xảy ra khi khó có thể thẩm định kết quả nghĩa vụ hợp đồng. Ví dụ như làm thế nào cổ đông có thể đánh giá hành vi của người quản lý khi họ không trực tiếp gắn liền với công việc? Làm thế nào công ty bảo hiểm kiểm soát được hành động bất cẩn của người đã mua bảo hiểm? Dạng này gây ra vấn đề *tắc trách* (*Moral hazard*). Thực chất đây chính là hành vi cơ hội khi các hành động mong muốn theo yêu cầu của hợp đồng không thể dễ dàng đo lường và kiểm soát.

Lấy một ví dụ từ sự tương tác hợp đồng giữa hai đối tác A và P.* Giả sử hợp đồng ký với mục tiêu là A sẽ tiến hành một hành động hay quyết định thay cho P và được phần thưởng cho hành động này. Cá nhân A có thể là quản trị viên còn P là chủ sở hữu doanh nghiệp. Giả sử P thiết lập hợp đồng lao động, A có quyền chấp nhận hay từ chối (Thông thường A và P sẽ thương lượng các điều khoản trước đó). Thông tin có trong hành động thoả thuận thường là không cân xứng. A có thể có nhiều thông tin liên quan mà P không có được. Hơn nữa, nếu P không thể có được thông tin và không tốn kém chi phí thì P không có cách nào để đánh giá liệu A có tuân theo các điều khoản của hợp đồng. Bởi vậy, trong trường hợp quyền lợi không hội tụ, A có khuynh hướng hành động cơ hội theo quyền lợi của mình thay vì hành động vì quyền lợi của P như quy định trong hợp đồng. Vấn đề môi trường và thông tin phát sinh tạo thêm động lực cho A tạo ra giao dịch mà bảo vệ A theo khuynh hướng cơ hội.

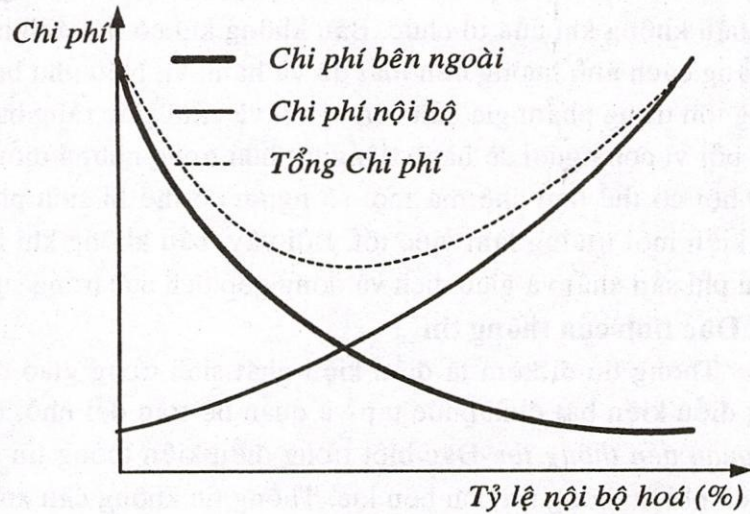
Để tình huống này xảy ra, phải có hai điều kiện: (1) Thông tin phân bố không đồng đều và/hoặc tiếp cận thông tin rất tốn kém, và (2) hiện diện hành vi cơ hội và/hoặc khả năng hạn chế. Nói tóm lại, quyền lợi phân kỳ trong điều kiện thông tin không tương xứng và hành vi cơ hội là trung tâm của các vấn đề giao dịch. Đặc tính thông tin trong giao dịch hình

thành những vấn đề khác nhau. Các vấn đề thông tin không cân xứng mở đầu ngành kinh tế học thông tin trong đó nghiên cứu các vấn đề về sự tắc trách, sự lựa chọn bất lợi và dấu hiệu.

Ngoài ra, các vấn đề về làm việc theo nhóm và sự cam kết của các thành viên cũng gây nên chi phí giao dịch.

Khi nhiều người cùng làm một công việc, nhưng khó có thể đánh giá đóng góp của từng cá nhân, tình huống này gọi là vấn đề đội nhóm. Điều này sẽ tạo ra bài toán đánh giá và đo lường. Có hai vấn đề sẽ phát sinh, thứ nhất, làm thế nào để khen thưởng nỗ lực đóng góp của cá nhân làm việc tốt? Thứ hai, nếu như không thể khen thưởng từng cá nhân thì làm thế nào để hạn chế hành vi lợi dụng

Hình 1 Chi phí nội bộ và chi phí sử dụng thị trường.



(free riding). Trường hợp cam kết không rõ ràng xảy ra khi các bên trong hợp đồng không thể cam kết một cách chắc chắn về hành vi tương lai của họ. Các tài xế đều cam kết là sẽ tuân theo luật lệ khi mua bảo hiểm, nhưng những lời hứa này không đáng tin cậy. Tình huống này thường đi kèm với các loại hàng hoá “tín chấp” (Credent goods) vì khó có thể thẩm định chất lượng của sản phẩm, ví dụ như đồ cổ, danh hoạ. Để đánh giá được. Giá trị thực của sản phẩm chỉ có thể rõ ràng với những người có hiểu biết về lãnh vực chuyên môn. Dấu hiệu (Signal) chính là cơ chế để hạn chế những tác động không tốt của những động thái này. Ví dụ doanh nghiệp nỗ lực xây dựng các chứng chỉ chất lượng, đầu tư lớn cho cơ sở hạ tầng và nhân viên, và đặc biệt là xây dựng hình ảnh hay nhãn hiệu (Brand).

Chi phí giao dịch không chỉ phát sinh do những giao dịch bên ngoài mà cũng bao gồm những chi phí giao dịch bên trong doanh nghiệp. Tất cả những yếu tố nêu trên đều có thể phát sinh bên trong nhưng ở những chừng mực khác nhau. Vì vậy, quyết định lựa chọn tự thực hiện hay mua bên ngoài sẽ phụ thuộc vào sự cân đối giữa chi phí bên trong và bên ngoài. Chính doanh nghiệp là cơ chế hay cơ cấu quản lý để nhằm tiết kiệm chi phí giao dịch. Nghiên cứu hành vi của doanh nghiệp và các định chế vận hành là một những điểm cốt lõi trong kinh tế học chi phí giao dịch.

Kinh tế học chi phí giao dịch tập trung vào các giao dịch của tổ chức khi hàng hoá chuyển từ người cung cấp đến người sử dụng thông qua những giao tiếp có đặc tính tách biệt về mặt công nghệ (Williamson, 1988). Khi các giao dịch diễn ra bên trong tổ chức, chi phí giao dịch có thể bao gồm việc quản lý và kiểm soát nhân sự, mua nguyên vật liệu và thiết bị. Chi phí giao dịch của việc mua cùng một hàng hoá hay dịch vụ từ một nhà cung cấp bên ngoài cũng bao gồm chi phí lựa chọn nguồn cung cấp, quản lý hợp đồng, đo lường thành quả và giải quyết tranh chấp. Bởi vậy, việc tổ chức các giao dịch hay “cấu trúc quản lý” ảnh hưởng chi phí giao dịch.

Đối với từng doanh nghiệp, quyết định kinh doanh dựa trên những tiêu chí lợi ích và chi phí. Với những lý luận trên, doanh nghiệp có thể tiết kiệm chi phí giao dịch thị trường khi nội bộ hoá các hoạt động sản xuất. Ngược lại, chi phí quản lý nội bộ gia tăng khi tỷ lệ hoạt động "tự sản xuất" quá lớn. Quyết định mua hay tự sản xuất sẽ là một quyết định tối ưu về biến tỷ lệ nội bộ hoá cũng như thuê ngoài sao cho chi phí là thấp nhất. Như được minh hoạ trong Hình 1, chi phí giao dịch bên ngoài giảm khi gia tăng nội bộ hoá, nhưng sự gia tăng tỷ lệ này làm gia tăng phí nội bộ. Việc lựa chọn cơ cấu phải được cân nhắc chi phí cả mặt.

Đã và đang có nhiều nghiên cứu về khả năng ứng dụng của kinh tế học chi phí giao dịch. Những công trình nghiên cứu về *bản chất doanh nghiệp* của Baker, George, Robert Gibbons, and Kevin J. Murphy, (1997), Baysinger, B.D., and Butler, (1985), Boisot, Max, and John Child, (1988), Bolton, Patrick, and Mathias Dewatripont, (1994), Casson, Mark, and Nigel Wadeson, (1998), Cheung, Stephen N.S., (1983), Coase, Ronald H., (1937, 1988), Demsetz, Harold, (1988), Hodgson, Geoffrey M., (2002), Holmstrom, Bengt, and Paul Milgrom, (1994), McManus, J.C., (1975), Moore, John, (1992), Ouchi, William G., (1980), Wiggins, Steven N., (1990), Williamson, Oliver E., (1979, 1980, 1991); *Nghiên cứu về cấu trúc vốn và việc hội nhập của các doanh nghiệp* qua các công trình của Hart, Oliver D., (1988), Klein, Benjamin, Robert G. Crawford, and Armen A. Alchian, (1978); *Nghiên cứu về việc sử dụng lao động và cấu trúc hành chính của doanh nghiệp* qua các công trình của Aghion, Philippe, and Jean Tirole, (1997), Alchian, Armen, and Harold Demsetz, (1972), Becker, Gary, and Kevin Murphy, (1992), Calvo, Guillermo A.R., and S. Wellisz, (1978), Fumas, Vincente Salas, (1993), Jensen, Michael C., and William H. Meckling, (1992), Milgrom, Paul, (1988), Simon, Herbert, (1951), Williamson, Oliver E., Michael L. Watcher, and Jeffrey E. Harris, (1975); *Nghiên cứu về các vấn đề đại diện*, Fama, Eugene, (1980), Hirao, Yukiko, (1993), Holmstrom, Bengt, (1982), Holmstrom, Bengt, and Paul Milgrom, (1991), Jensen, Michael C., and William H. Meckling, (1976), Valsecchi, Irene, (1996), White, William D., (1992); *các vấn đề đánh giá thành quả và thông tin* qua các công trình của Akerlof, George A., (1970), Barzel, Yoram, (1982), Stigler, George J., (1961). Các vấn đề liên quan đến *quyền sở hữu trí tuệ* của Coase, Ronald H., (1960, 1988), Hart, Oliver, and John Moore, (1990).

Ngoài ra có rất nhiều nghiên cứu thực chứng đã cho thấy việc ứng dụng của ngành học trong thực tế như các trào lưu về *hội nhập* trong nghiên cứu của Anderson, Erin, and David C. Schmittlein, (1984), Davis-Blake, Alison, and Brian Uzzi, (1993), Klein, Benjamin, (1988), Levy, D.T., (1985), Masten, Scott E., (1984), Monteverde, Kirk, and David Teece, (1982), Walker, G., and D. Weber, (1984). *Nghiên cứu về các hợp đồng dài hạn* của Goldberg, Victor P., and John R. Erickson, (1987), Joskow, Paul L., (1987), Leffler, Keith B., and Randal R. Rucker, (1991); *các vấn đề trong tổ chức* như của Garen, John, (1999), Hallwood, C. Paul, (1990), James, Harvey S., Jr., (1998), Krueger, Alan, (1991), Nalbantian, Haig R., and Andrew Schotter, (1997), Zenger, Todd R., (1994).

Nói tóm lại, chi phí giao dịch phát sinh do sự tương tác giữa các đặc tính con người, giao dịch, môi trường và thông tin. Trong những môi trường bất định và điều kiện thông tin không cân xứng các đặc tính của con người có cơ hội thể hiện và gây ra chi phí giao dịch lớn. Dựa trên những cơ sở này, kinh tế học chi phí giao dịch có thể giải thích nhiều vấn đề diễn ra trong điều kiện kinh doanh hiện nay.

TRANSACTION COST

Tran Duy Thanh, Nguyen Thu Ha
University of Technology – VNU-HCM

ABSTRACT: *This paper briefly introduces concept of Transaction Cost and Transaction cost Economics. The interaction of decisions caused by opportunistic behaviors, bounded rationality under the uncertain environment and information asymmetry creates transaction cost. This cost affects the efficiency of market transaction and internal organization. Thus, transaction cost economizing mechanism explains various organizational structures. This paper describes the constituent factors of transaction cost as well as its implications in today business management.*

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo và giới thiệu những nghiên cứu ứng dụng liên quan đến ngành kinh tế học chi phí giao dịch.

- [1] Aghion, Philippe, and Jean Tirole, (1997) "Formal and Real Authority in Organizations," *Journal of Political Economy*, 105(1), 1-29.
- [2] Akerlof, George A., (1970) "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- [3] Alchian, Armen, and Harold Demsetz, (1972) "Production, Information Costs, and Economic Organization," *American Economic Review*, 62, 777-795.
- [4] Anderson, Erin, and David C. Schmittlein, (1984) "Integration of the Sales Force: An Empirical Examination," *Rand Journal of Economics*, 15(3), 385-395.
- [5] Baker, George, Robert Gibbons, and Kevin J. Murphy, (1997) "Relational Contracts and the Theory of the Firm,"
- [6] Barzel, Yoram, (1982) "Measurement Costs and the Organization of Markets," *Journal of Law and Economics*, 25, 27-48.
- [7] Baysinger, B.D., and Butler, (1985) "The Role of Corporation Law in the Theory of the Firm," *Journal of Law and Economics*, 28, 179.
- [8] Becker, Gary, and Kevin Murphy, (1992) "The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge," *Quarterly Journal of Economics*, 107, 1137-1160.
- [9] Besarko, D et al, (2000), *Economics of Strategy*, 2nd, Wiley.
- [10] Boisot, Max, and John Child, (1988) "The Iron Law of Fiefs: Bureaucratic Failure and the Problem of Governance in the Chinese Economic Reforms," *Administrative Science Quarterly*, 33(December), 507-527.
- [11] Bolton, Patrick, and Mathias Dewatripont, (1994) "The Firm as a Communication Network," *Quarterly Journal of Economics*, 109(4), 809-839.
- [12] Calvo, Guillermo A.R., and S. Wellisz, (1978) "Supervision, Loss of Control, and the Optimal Size of the Firm," *Journal of Political Economy*, 86, 943-952.
- [13] Casson, Mark, and Nigel Wadeson, (1998) "Communication Costs and the Boundaries of the Firm," *International Journal of the Economics of Business*, 5(1), 5-27.

- [14] Cheung, Stephen N.S., (1983) "The Contractual Nature of the Firm," *Journal of Law and Economics*, 26(1), 1-21.
- [15] Coase, Ronald H., (1937) "The Nature of the Firm," *Economica*, 4(n.s.), 386-405.
- [16] Coase, Ronald H., (1988) *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 33-55.
- [17] Coase, Ronald H., (1960) "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, 3(October), 1-44. Reprinted in R.H. Coase, (1988) *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 95-156.
- [18] Davis-Blake, Alison, and Brian Uzzi, (1993) "Determinants of Employment Externalization: A Study of Temporary Workers and Independent Contracting," *Administrative Science Quarterly*, 38, 195-223.
- [19] Demsetz, Harold, (1988) "The Theory of the Firm Revisited," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), 141-162.
- [20] Fama, Eugene, (1980) "Agency Problems and the Theory of the Firm," *Journal of Political Economy*, 88(2), 288-307.
- [21] Fumas, Vincente Salas, (1993) "Incentives and Supervision in Hierarchies," *Journal of Economics Behavior and Organization*, 21, 315-331.
- [22] Garen, John, (1999) "The Theory of the Firm, Independent Contractors, and Some Law and Economics of Employment," working paper, Department of Economics, University of Kentucky.
- [23] Goldberg, Victor P., and John R. Erickson, (1987) "Quantity and Price Adjustment in Long-Term Contracts: A Case Study of Petroleum Coke," *Journal of Law and Economics*.
- [24] Hallwood, C. Paul, (1990) "Measurement Cost and the Organization of Exchange in the Oil Gathering Business," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146(4), 576-593.
- [25] Hart, Oliver D., (1988) "Incomplete Contracts and the Theory of the Firm," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 4(1), 119-140.
- [26] Hart, Oliver, and John Moore, (1990) "Property Rights and the Nature of the Firm," *Journal of Political Economy*, 98(6), 1119-1158.
- [27] Hirao, Yukiko, (1993) "Task Assignment and Agency Structures," *Journal of Economics and Management Strategy*, 2(2), 325-332.
- [28] Hodgson, Geoffrey M., (2002) "The Legal Nature of the Firm and the Myth of the Firm-Market Hybrid," *International Journal of the Economics of Business*, 9(1), 37-60.
- [29] Holmstrom, Bengt, (1982) "Moral Hazard in Teams," *Bell Journal of Economics*, 324-340.
- [30] Holmstrom, Bengt, and Paul Milgrom, (1991) "Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design," *Journal of Law, Economics, and Organization*.
- [31] Holmstrom, Bengt, and Paul Milgrom, (1994) "The Firm as an Incentive System," *American Economic Review*, 84(4), 972-991.
- [32] James, Harvey S., Jr., (1998) "Are Employment and Managerial Control Equivalent? Evidence from an Electronics Producer," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 36(4), 447-471.

- [33] Jensen, Michael C., and William H. Meckling, (1976) "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure," *Journal of Financial Economics*.
- [34] Jensen, Michael C., and William H. Meckling, (1992) "Specific and General Knowledge, and Organizational Structure," in Les Werin and Hans Wijkander (eds.) *Contract Economics*, Cambridge, MA: Blackwell, 251-281.
- [35] Joskow, Paul L., (1987) "Contract Duration and Relationship-Specific Investment: Empirical Evidence From the Coal Market," *American Economic Review*, 77(1), 168-185.
- [36] Klein, Benjamin, Robert G. Crawford, and Armen A. Alchian, (1978) "Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting Process," *Journal of Law and Economics*, 21(2), 297-326.
- [37] Klein, Benjamin, (1988) "Vertical Integration as Organized Ownership: The Fisher Body - General Motors Relationship Revisited," *Journal of Law, Economics, and Organization*.
- [38] Krueger, Alan, (1991) "Ownership, Agency, and Wages: An Examination of Franchising in the fast Food Industry," *Quarterly Journal of Economics*, 106(1), 75-101.
- [39] Leffler, Keith B., and Randal R. Rucker, (1991) "Transaction Costs and the Efficient Organization of Production: A Study of Timber-Harvesting Contracts," *Journal of Political Economy*, 99(5), 1060-1087.
- [40] Levy, D.T., (1985), "The Transaction Cost Approach to Vertical Integration: An Empirical Investigation," *Review of Economics and Statistics*, 67, 438.
- [41] Masten, Scott E., (1984) "The Organization of Production: Evidence from the Aerospace Industry," *Journal of Law and Economics*, 27(2), 403-417.
- [42] McManus, J.C., (1975) "The Costs of Alternative Economic Organizations," *Canadian Journal of Economics*, 8, 334.
- [43] Milgrom, Paul, (1988) "Employment Contracts, Influence Activities, and Efficient Organization," *Journal of Political Economy*, 96, 42-60.
- [44] Monteverde, Kirk, and David Teece, (1982) "Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry," *Bell Journal of Economics*, 13, 206-213.
- [45] Moore, John, (1992) "The Firm as a Collection of Assets," *European Economic Review*.
- [46] Moschndreas, M., (2000), *Business Economics*, 2nd, Thomson Learning™.
- [47] Nalbantian, Haig R., and Andrew Schotter, (1997) "Productivity Under Group Incentives: An Experimental Study," *American Economic Review*, 87(3), 314-341.
- [48] Ouchi, William G., (1980) "Markets, Bureaucracies, and Clans," *Administrative Science Quarterly*, 25(March), 129-141.
- [49] Perman, R, et al, (1999), *Business Economics*, Oxford University Press.
- [50] Simon, Herbert, (1951) "A Formal Theory of the Employment Relationship," *Econometrica*.
- [51] Stigler, George J., (1961) "The Economics of Information," *Journal of Political Economy*.
- [52] Valsecchi, Irene, (1996) "Policing Team Production Through Job Design," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 12(2), 361-375.

- [53] Walker, G., and D. Weber, (1984) "A Transaction Cost Approach to Make-or-Buy Decision," *Administrative Science Quarterly*, 29, 373.
- [54] White, William D., (1992) "Information and the Control of Agents," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 18, 111-117.
- [55] Wiggins, Steven N., (1990) "The Comparative Advantage of Long-term Contracts and Firms," *Journal of Law, Economics, and Organization*, 6(1), 155-170.
- [56] Williamson, Oliver E. (1975). "Markets and Hierarchies: Analyses and Antitrust Implications," New York: The Free Press.
- [57] Williamson, Oliver E., (1979) "Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, 22(2), 233-261.
- [58] Williamson, Oliver E., (1980) "The Organization of Work," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 5-38.
- [59] Williamson, Oliver E. (1988a). "Corporate Finance and Corporate Governance," *Journal of Finance*, 43, 567-591.
- [60] Williamson, Oliver E., (1991) "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives," *Administrative Science Quarterly*, 36, 269-296.
- [61] Williamson, O.E. (1991b) "Strategizing, Economizing and Economic Organization", *Strategic Management Journal*, 12, 75-94.
- [62] Williamson, Oliver E., Michael L. Watcher, and Jeffrey E. Harris, (1975) "Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange," *Bell Journal of Economics*.
- [63] Zenger, Todd R., (1994) "Explaining Organizational Diseconomies of Scale in R&D: Agency Problems and the Allocation of Engineering Talent, Ideas, and Effort by Firm Size," *Management Science*, 40(6), 708-729.