

Введение

В настоящее время идет стремительное развитие цивилизации и экономики, которое неразрывно связано с разделением труда, повышением производительности, неоднородностью сторон, участвующих в процессе обмена, заключении контрактов. Помимо этого возрастает сложность обменов вследствие увеличения количества информации о контрагентах, возрастает и риск заключения сделок, что в свою очередь приводит к постепенному росту уровня транзакционных издержек, размер которых в экономике страны неизбежно влияет на ее экономическое развитие, а потому учет и измерение транзакционных издержек является важным направлением исследований.

Использование понятия транзакционных издержек для исследования экономических процессов в настоящее время является весьма значимым: его рассмотрение в рамках современной экономической теории, во-первых, предполагает определение границ неоклассических моделей (где транзакционные издержки равны нулю), и, во-вторых, требует включения в анализ таких принципов, как минимизация издержек, равновесие и т.д. На основе постановки вопроса о содержании транзакционных издержек появляется возможность оценить результаты и перспективы их количественной оценки.

Главной задачей переходного периода для России является интенсивный экономический рост, при котором снижение издержек играет немаловажную роль. Одним из основных показателей эффективности предприятия является прибыль. Основными путями роста прибыли является увеличение объема производства, цены реализации, снижение издержек производства. Но и первый, и второй пути сдерживаются рынком. Поэтому наиболее реальным должен стать фактор, предусматривающий минимизацию издержек. Для приведения в действие всех факторов снижения издержек производства необходимо исследовать природу издержек, специфику данного производства, особенности формирования затрат на производство продукции, проанализировать структуру издержек, выявить имеющиеся резервы снижения затрат.

Если покупателя при приобретении товара на рынке интересует, прежде всего, его полезность, то для продавца (производителя) главное значение имеют издержки производства. Но помимо издержек производства существуют другие издержки, к ним относятся любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности; заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений.

1. Понятие и классификация транзакционных издержек

Понятие транзакционных издержек было введено Рональдом Коузом в 1937 году в его статье «Природа фирмы»[1]. В статье обращается внимание на то, что появляются новые издержки, которые он назвал «транзакционными» (от слова сделка - транзакция). Коуз Р. определил транзакционные 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. Р. Коуз противопоставлял транзакционным издержкам, которые он относил только к рынку, так называемые «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы, например, издержки оппортунистического поведения.

Транзакционные издержки можно было бы определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало. Одним словом, они включают все то, что так или иначе, отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации деятельности.

Актуальность работы во многом обусловлена тем, что транзакционные издержки допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Постоянные компоненты есть во всех видах транзакционных издержек, поэтому, когда информация собрана, ею может пользоваться любое количество продавцов и покупателей, следовательно, стоимость разработки законодательства или административных процедур, которые тоже являются транзакционными издержками, мало зависит от того, какое число лиц подпадает под действие. В экономической литературе существует множество классификаций и типологий транзакционных издержек.

Наиболее распространенной является следующая типология включающая пять типов транзакционных издержек [4]:

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. Основным инструментом 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 ресурсов, 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 об её 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. Вторая форма оппортунистического поведения - это 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[4].

2. Трансакционные издержки. Теорема Коуза
трансакционный коуз издержки

Анализ проблемы социальных издержек привел Коуза к выводу, который Дж. Стиглер назвал теоремой Коуза. Суть ее заключается в том, что, если права собственности всех сторон, тщательно определены, а трансакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности [1].

Трансакционные издержки равны нулю, это значит: все всё знают и новое узнают мгновенно и однозначно. Все друг друга понимают идеально, то есть слова не нужны. У всех со всеми всегда согласованы ожидания и интересы. При изменении условий согласование происходит мгновенно. Любое оппортунистическое поведение исключено. Каждому товару или ресурсу соответствуют множество

взаимозаменяемых. В этих условиях «первоначальное распределение прав собственности совершенно не влияет на структуру производства, так как, в конечном счете, каждое из прав окажется в руках у собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного права».

Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к парадоксальному на первый взгляд выводу о том, что, если участники могут договориться сами, и издержки таких переговоров ничтожно малы (транзакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможная ценность производства.

Однако при учете транзакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода. Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются транзакционные издержки и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной.

Любопытно отметить, что теорема Коуза доказывает значение транзакционных издержек от противного. В реальной действительности они играют огромную роль и удивительно то, что неоклассическая экономическая теория до недавнего времени их совсем не замечала.

В неоклассической теории понятие фирмы фактически сливалось с понятием производственной функции. Вследствие этого в ней даже не возникало вопросов о причинах существования фирм, особенностях их внутреннего устройства и т. п. Транзакционная теория фирмы представляет собой попытку преодолеть подобные упрощенные представления. В "Теории фирмы" Р.Коузу впервые удалось поставить и частично разрешить вопрос, который традиционно даже не ставился: почему существует фирма, если есть рынок? Если децентрализованный рынок способен, как утверждала неоклассическая теория, обеспечить оптимальное размещение ресурсов, то вкрапления таких административных структур как фирмы бесполезно.

Р. Коуз помещал проблему в сравнительно-институциональную перспективу, противопоставляя два возможных способа координации - децентрализованный, присущий рынку, и централизованный, характерный для сознательно управляемых организаций. По его мнению, соображения экономии транзакционных издержек являются решающими при выборе организационной формы и размеров фирмы. Любая хозяйствующая единица стоит перед выбором: что для нее дешевле и лучше - взять эти издержки на себя, покупая необходимые товары и услуги на рынке, или же

остаться свободной от них, производя те же товары и услуги собственными силами? Именно стремлением избежать издержек по заключению сделок на рынке можно, по мысли Коуза, объяснить существование фирм, в которых распределение ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов). Фирмы, согласно его теории, возникают в ответ на дороговизну рыночной координации и в мире без трансакционных издержек были бы излишни. В пределах фирм сокращаются затраты на ведение поиска, отпадает необходимость частого перезаключения контрактов, деловые связи приобретают устойчивость. В той мере, в какой административный контроль обеспечивает экономию трансакционных издержек, организация вытесняет рынок.

Но тогда возникал обратный вопрос: зачем нужен рынок, если вся экономика может быть организована наподобие единой фирмы? Ответ Коуза состоял в том, что административный механизм также не свободен от издержек, которые нарастают по мере увеличения размеров фирмы (потеря управляемости, бюрократизация и т. п.). Поэтому ее границы будут проходить там, где предельные издержки, связанные с использованием рынка, сравниваются с предельными издержками, связанными с использованием иерархической организации.

Работа Р.Коуза открыла совершенно новую область экономических исследований. На заложенной им теоретической основе выросло целое семейство концепций, развивающих идеи трансакционного подхода и направленных на более полное и глубокое осмысление феномена фирмы.

Трансакционные издержки можно было бы определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало. Также они охватывают издержки: принятия решений; выработки планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов; пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами [1].

3. Типы отношений и соответствующие им виды деятельности

Типы отношений и соответствующие им виды деятельности [3]:

- 1) отношения между отдельными покупателями-продавцами;
- 2) внутрифирменные отношения;
- 3) производство услуг фирмами - посредниками различных видов услуг;
- 4) отношения, связанные с защитой прав собственности и свобод;
- 5) отношения по управлению на разных уровнях.

1. Трансакции для отдельных покупателей и продавцов. Пример: трансакционные издержки, возникающие при покупке-продаже дома.

Трансакционные издержки со стороны покупателя

Транзакционные издержки со стороны продавца

- время на осмотр дома (ценность которого определяется через вмененные издержки использования времени);
 - затраты на получение информации о ценах, а также других вариантах покупки дома;
 - инвестиции в репутацию как необходимое условие демонстрации надежности для контрагента (что в теории игр известно как достоверность обещаний);
 - гонорары юристам;
 - нотариальные пошлины;
- уплата залога в случае согласия на покупку дома и т. п.

- наем агента по продаже недвижимости,
- расходы на рекламу,
- издержки, связанные с доказательством надежности для контрагента (репутация),
- время, затрачиваемое на демонстрацию дома потенциальным покупателям,
- страхование титула собственности.

Вторичные транзакции

Наем юриста, который, в свою очередь, использует услуги охранника, секретаря, ассистента

Выводы:

* Транзакционные издержки аналогичны любому другому виду издержек. Вот почему они могут рассматриваться в рамках заменяемости-дополняемости с

трансформационными издержками. В дальнейшем это позволяет рассматривать вопрос о минимизации трансакционных и трансформационных издержек на уровне модели выбора между различными формами институциональных соглашений;

* Трансакционные издержки, порождаемые покупателем или продавцом, не переходят к контрагенту так, как это происходит в случае установления косвенного налога на продажу того, или иного товара. Но вместе с тем они, подобно налогам, сокращают размеры рынка;

* Несмотря на то, что трансакционные издержки в обмене порождаются и покупателем и продавцом, только часть из них связана с рыночными трансакциями (например, найм юриста, агента по продаже);

* Существующие правила обуславливают распределение трансакционных издержек между этими субъектами сделки, которые от сделок получают разные размеры выгод.

2. Внутрифирменный трансакционный сектор Фирма - сеть контрактов (Р. Коуз). Отсюда следует два варианта оценки трансакционных издержек. Первый способ заключается в рассмотрении сети контрактов как некоторой последовательности в рамках определенной иерархической структуры: между владельцами фирмы (собственником) и менеджерами, менеджерами и контролерами, контролерами и рабочими. Второй способ предполагает более простую схему. Например, Форд (или акционеры) как бы заключили контракты напрямую с непосредственными производителями автомобилей, т. е. теми, кто сам участвует в процессе трансформации ресурсов в продукт. Тогда все расходы, связанные с содержанием людей на промежуточных должностях в иерархии (мастера, инспекторы, контролеры, клерки, менеджеры) составляют ту часть издержек, которая не может быть перенесена на непосредственных производителей. Эти издержки иногда называют издержками управления.

3. Производство услуг специализированными фирмами - фирмами трансакционных отраслей. В так называемые трансакционные отрасли включены следующие группы фирм:

1. Финансы и операции с недвижимостью. Основная функция данных фирм - обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок;

2. Банковское дело и страхование;

3. Правовые услуги;

4. Оптовая и розничная торговля;

5. Транспортные услуги (в зависимости от способа осуществления услуги). Есть тенденция роста трансакционных издержек во всем мире.

4. Отношения, связанные с защитой прав собственности и свобод. Эти отношения связаны с деятельностью судов, прокуратуры, адвокатуры, исполнителей приговоров. Все эти структуры финансируются, поэтому такие затраты считаются исходя из статей бюджета и возможно заработанных средств (например, гонораров адвокатов). Однако время, потраченное на судебные тяжбы подсчитать довольно непросто, равно как и то, что можно было бы произвести при затратах этого времени

на продуктивное использование. Еще труднее рассчитать издержки по обеспечению свобод граждан. Ведь ценность свободы в каждый период времени и для разных людей представляется совершенно различной.

5. Отношения по управлению на разных уровнях. Эти отношения опосредуют трансакционные издержки, связанные с государственным и региональным управлением, управлением отраслевым и местным, деятельностью так называемого третьего сектора экономики, т. е. сферы негосударственных институтов. Один из способов измерения трансакционных издержек предполагает, что государство оказывает как трансакционные, так и трансформационные услуги.

Классификация этих услуг упрощенно выглядит следующим образом:

1. Трансакционные услуги (национальная оборона, расходы на полицию, почта, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль).
2. Общественные накладные услуги и соответственно издержки (образование, здравоохранение, автомагистрали, пожарная охрана и т. д.).
3. Прочие (поддержка цен на продукты фермерских хозяйств, управление социальным страхованием, исследование космоса и т. п.) [3].

Заключение

В современных условиях финансового кризиса российские предприятия функционируют в обстановке низкой экономической рентабельности. Глубокие преобразования, произошедшие в отечественной экономике за последние годы, специфика нашего переходного периода к рыночным условиям, создали дополнительные сложности для выживания предприятий в такой ситуации.

В условиях рынка существует возможность управлять трансакционными издержками, но это крайне затруднительно, так как в настоящее время трансакционный сектор экономики требует значительных информационных, технологических ресурсов и, что самое важное, нуждается в человеческом потенциале.

Без понятия трансакционных издержек, невозможно понять работу экономической системы и проанализировать многие проблемы. Выбор партнеров, тип контракта, выбор предлагаемых продуктов и услуг - все может оказать влияние на уменьшение трансакционных издержек.

Список использованной литературы

1. Олейник А. Н. Институциональная экономика. М.: Инфра-М, 2000, лекция 10.
2. Камаев В.Д. Экономическая теория. Москва ЮНИТИ, 2009.-263 с.
3. Одинцова М.И. Институциональная экономика. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. - 386 с.
4. Кузьминов Я. И. Учебно-методическое пособие к курсу лекций по институциональной экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 1999