

*Г.С. Липская, 1 курс**Научный руководитель – И.М. Зборина, ассистент
Полесский государственный университет*

Актуальность темы работы обусловлена тем, что по существующим оценкам транзакционный сектор занимает очень большое (более 50%) место в национальной экономике, что, с одной стороны, вынуждает экономистов заниматься проблемами транзакционных издержек, а с другой стороны, разработкой методов и путей снижения операционных издержек. В большинстве этих трудов рассматриваются теоретические и практические аспекты сущности издержек и основные направления их снижения как в глобальном масштабе, то есть всей экономики, так и ее отдельных крупных отраслей, а также на предприятиях. Высокая значимость и недостаточная практическая разработанность проблемы «Транзакционные издержки» определяют несомненную новизну данного исследования. В этой статье будет подробно рассмотрено одно из ключевых понятий теории прав собственности - категория транзакционных издержек. Транзакционные издержки 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; издержки обеспечения того, чтобы участники соблюдали достигнутые договоренности. Категория транзакционных издержек ведет свое происхождение от двух работ Р.Коуза – "Природа фирмы" (1937 г.) и "Проблема социальных издержек" (1960 г.). Сам Коуз первоначально относил к ним только издержки, возникающие при использовании ценового рыночного механизма [1, с.733]. Для оценки транзакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие транзакционного сектора. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других отраслях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государствен-

ный трансакционный сектор). Для решения проблемы измерения трансакционных издержек на уровне реальных субъектов требуется привести эту оценку в соизмерение с себестоимостью, ценой и другими категориями экономики. Это же решение можно получить, если исследовать классификацию трансакций. Воспользуемся для этих целей классификацией О. Уильямсона, представленной на рис. 1[2]. Для оценки трансакционных издержек, связанных с качеством, до сих пор использовались преимущественно косвенные методы. В качестве прямого метода денежной оценки отдельных трансакций дискутируется так называемый расчет издержек процесса.

Таблица – Классификация трансакционных издержек

Вид издержки	Общая характеристика
Издержки поиска информации	Затраты на покупку информации о рынке, затраты на аудиторскую проверку фирмы
Издержки ведения переговоров	Затраты оплаты труда менеджеров, представительские расходы
Издержки измерения	Затраты на составление сертификата качества товара
Издержки заключения контракта	Оплата труда юристов, секретарей, связанного с оформлением сделок
Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма	Размеры штрафов, пени и т.п., а также процент, предусмотренные в договорах за невыполнение условий контракта
Издержки спецификации и защиты прав собственности	Затраты на содержание вневедомственных охранных предприятий, а также налоги, связанные с содержанием правоохранительных органов, заработная плата юристов, консультантов по юридическим вопросам
Издержки защиты от третьих лиц	Налоги, связанные с содержанием налоговых органов, «откат»

Для количественной оценки трансакционного сектора Нортон и Уоллисом трансакционные издержки они делят на три категории: 1)издержки, возникающие в отношениях покупатель — продавец; 2)издержки, возникающие внутри фирм и при взаимодействии с посредниками; 3)издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности.

Я убеждена, что 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. Я полагаю, что при рассмотрении экономической политики экономисты должны принять новый подход. Для этого не нужно отбрасывать стандартную экономическую теорию, но необходимо ввести в анализ трансакционные издержки, поскольку столь многое из происходящего в экономике создано либо для сокращения трансакционных издержек, либо чтобы сделать возможным то, что невозможно просто в силу их существования. Невключение трансакционных издержек обедняет теорию. Несомненно, что другие факторы также следует добавить. Но вовсе нелегко улучшить анализ, не зная больше, чем мы знаем сейчас, о том, как действительно разворачивается экономическая деятельность. Исследование трансакционных издержек – это предварительный шаг к развитию системы анализа, которая была бы способна иметь дело с проблемами, возникающими в реальном мире, где трансакционные издержки положительны.

Список использованных источников

1. Капелюшников, Р. Новая институциональная теория. Теория экономических организаций/ История экономических учений (современный этап), 1998г., под ред. А.Г.Худокормова, М.: ИНФРА-М, 733 с.
2. Уильямсон, О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В.С. Катькало; пер. с англ. Ю.Е. Благова, В.С. Катькало и др. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. - 702 с.