КУРСОВАЯ РАБОТА

"Анализ процесса формирования трансакционных издержек в условиях рыночной экономики"

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

1.1 Понятие и сущность трансакционных издержек

1.2 Классификации трансакционных затрат

1.3 Сложность измерения трансакционных издержек

1.4 Стратегия снижения трансакционных затрат

2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

2.1 Отличительные черты российской экономики

2.2 Специфические черты трансакционных издержек в деятельности Российских предприятий

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

трансакционный затрата издержка экономика

ВВЕДЕНИЕ

Важнейшим фактором, определяющим способность и стремление фирм поставлять продукт на рынок, является издержки производства. Производство любого товара требует затрат, которые в силу своей относительной редкости имеют определённые цены. Количество какого-либо продукта, которого фирма стремиться предложить на рынке, зависит от издержек и эффективности использования ресурсов, необходимых для его производства.

В традиционной экономической теории предполагалось, что взаимоотношения между экономическими агентами проходят без потерь и затрат. Но чтобы сделка могла состояться, необходимо собрать информацию о ценах и качестве товаров и услуг, договориться об ее условиях, проконтролировать добросовестность ее выполнения партнером. Поэтому совершение сделок может сопровождаться серьезными потерями. Такие издержки называются трансакционными.

Актуальность темы курсовой работы обусловлена тем, что в настоящее время для мировой экономики особенно важна проблема снижения трансакционных издержек. Они влияют на уровень социально-экономического развития общества, эффективность производства и уровня жизни населения.

Целью курсовой работы является выявление экономических основ формирования трансакционных издержек в условиях рыночной экономики, обоснование необходимости их регулирования, а также вопросы, связанные с регулированием трансакционных издержек в российской экономике.

1. ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

1.1 Понятие и сущность трансакционных издержек

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.

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.

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, и определяет ее неэффективность.

Длявыполнения производственной деятельности фирма несет производственные затраты. Однако, помимо затрат, непосредственно связанных с производством, фирма осуществляет и непроизводственные затраты. Они возникают в ходе хозяйственной деятельности и включают затраты на подготовку, исключение и реализацию сделок. Они получили название трансакционных издержек (от лат. transactio — договор). Действительно, для того чтобы осуществить сделку, фирме необходимо:

1. выбрать потенциальных партнеров, собрать о них сведения (информационная составляющая издержек);
2. убедить их в выгодности совершения сделки (сюда входит весь комплекс маркетинговых и рекламных усилий);
3. провести переговоры, составить договор (затраты на само заключение сделки);
4. обеспечить гарантии выполнения соглашения (издержки недолжного выполнения сделки).

Практически все перечисленные трансакционные издержки могут быть связаны как с совершенно легальными платежами (например, уплатой государственных пошлин), так и с нелегальными выплатами (комиссия за операции, позволяющие уйти от налогов), как с приобретением обычных прав, так и с получением индивидуальных льгот и привилегий. Они могут выступать как дополнительные безвозвратные расходы, а могут экономить производственные или совокупные издержки.

Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур; неэффективных реакций на изменившиеся условия; неэффективной защиты соглашений. Одним словом, они включают все, что так или иначе отражается на сравнительной работоспособности различных способов распределения ресурсов и организации производственной деятельности.

В рамках институциональной теории нет единства в объяснении природы трансакционных издержек. Известно как минимум три варианта объяснения, откуда и почему при совершении сделки возникают трансакционные издержки: подход теории трансакционных издержек, подход теории общественного выбора и подход теории соглашений. Отсутствие единства по вопросу о природе трансакционных издержек показательно, особенно учитывая, что в неоклассической экономической теории принималось во внимание существование лишь одного вида издержек — производственных. Поэтому вопрос о трансакционных издержках неизбежно связан с изменением постулатов неоклассики.

В примитивном обществе; где почти все участники экономических отношений знают, что ожидать друг от друга, трансакционные издержки сравнительно малы. Но, чем сложнее экономическая система, чем большее количество участников действует на рынке, тем более значительным становится уровень данного типа издержек.

1.2 Классификации трансакционных затрат

Категория трансакционных издержек была введена в экономическую науку в 30-е гг. Рональдом Коузом и ныне получила широкое распространение. Классификацию трансакционных издержек можно представить в виде табл. 1. Они делятся на две основные группы: издержки ex ante (возникающие досовершения сделки купли-продажи) и издержки ex post (возникают после совершения сделки). К первой группе относятся следующие виды издержек:

1) Издержки поиска информации о необходимом товаре связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

2) Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чем больше участников сделки и чем сложнее ее предмет, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений, являются мощным источником этих издержек.

3) Издержки измерения составляют весомую часть, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обусловливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

Вторая группа издержек включает:

1) Издержки оппортунистического поведения. Термин "оппортунистическое поведение" был введен О.Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны. Итак, оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

2) Издержки спецификации и защиты прав собственности. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

3) Издержки защиты от третьих лиц включают затраты на защиту от претензий третьих лиц (государства, мафии и т. д.) на часть полезного эффекта, получаемого в результате сделки.

Разнообразие подходов к анализу трансакционных издержек и значительное расхождение по поводу не только сферы их образования, но и содержания, свидетельствуют о том, что развитие теории трансакционных издержек находится на стадии описания их видовых характеристик и формирования подходов к раскрытию закономерностей их образования.

1.3 Сложность измерения трансакционных издержек

Многие виды трансакционных издержек непосредственно не наблюдаемы и поэтому с трудом поддаются статистическому измерению. Для оценки трансакционных издержек на макроэкономическом уровне Дж. Уоллис и Д. Норт предложили использовать понятие трансакционного 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 (государственный трансакционный сектор).

Исходным для их анализа являются издержки трансформационные (связанные с физическим воздействием на предмет) и трансакционные (связанные с превращением затрат в готовую продукцию). Эти издержки признаются производительными и требуют реальных затрат. Их поведенческое подобие предполагает, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других издержек, а значит, не делают между ними различия.

Для определения издержек трансакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются критерием с точки зрения потребителя и с точки зрения продавца. Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом адвоката, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т.д. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, найм агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т.д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: скажем, найм юриста или найм агента по торговле недвижимостью. Поэтому в составе трансакционных издержек авторы выделяют рыночный компонент.

Таким образом, ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Для того чтобы произвести оценку этих свойств, необходимо затратить ресурсы; дополнительные ресурсы требуются для того, чтобы установить и оценить права, которые передаются при обмене. Переход объекта обмена от одной стороны к другой влечет издержки, вызываемые тем, что обе стороны пытаются установить в объекте обмена свойства, представляющие для них ценность и не имеющие четкого описания из-за высоких издержек проведения однозначной оценки.

Главные проблемы измерения:

1) Часть трансакционных издержек не подвержена прямому измерению (например затраты времени на стояние в очередях и заполнение многочисленных отчетных форм).

2) Многие издержки связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождающимися непосредственными денежными платами.

3) Трансакционные издержки часто невозможно отделить от "производственных" издержек.

4) Трансакционные издержки включают множество весьма разнородных элементов (легальных и нелегальных), и их сложение порождает дополнительные проблемы.

Таким образом, даже если бы в нашем распоряжении оказалась вся необходимая информация (что, далеко от реальности), посчитать трансакционные издержки не просто.

1.4 Стратегия снижения трансакционных издержек

Стремясь к снижению трансакционных издержек, индивиды стараются действовать по определенным правилам, соблюдать условия взаимодействия друг с другом (прежде всего по поводу распределения, обмена, потребления и т. д.).

Одним из важнейших направлений стратегии снижения трансакционных издержек является системное накопление информации о потенциальных клиентах, конкурентах, группах стратегического влияния, которых можно рассматривать в качестве потенциальных партнеров по рыночным трансакциям. Международный опыт поиска и анализа подобной информации свидетельствует о том, что игнорирование этой функции приводит к существенному росту трансакционных издержек, а в конечном счете — к банкротству фирмы.

Следует заметить, что стратегия снижения трансакционных издержек не всегда должна быть направлена на экономию непосредственно затрат по подготовке и заключению самой сделки. Принципиальным является обеспечение эффективности этих затрат, то есть получения прибыли, реально оправдывающей эти затраты. Главным в стратегии снижения трансакционных издержек является предотвращение потенциально неэффективных затрат на совершение сделок.

Другим необходимым объектом изучения являются конкуренты существующие и потенциальные. Знать своего конкурента не менее важно, чем знать своего клиента. Так же как и анкетирование клиента, фирма должна проводить анкетирование конкурента, выявляя его "профиль". Ценность этого документа заключается не только в том, что он сообщает информацию о конкуренте, но и в том, что на основе этого документа можно выработать стратегию поведения фирмы.

Аналогичную информацию можно получить обо всех "контактных аудиториях", группах стратегического влияния, поставщиках и посредниках. Наличие подобных банков данных, постоянное их уточнение и поддержание в актуальном состоянии позволяет существенно сокращать трансакционные издержки, предотвращать заключение невыгодных контрактов и соглашений, а также предотвращать ведение переговоров с заведомо отрицательными результатами.

В развитой рыночной экономике имеют место факторы, снижающие издержки взаимодействия субъектов. Можно выделить семь основных факторов:

1. Благоприятное "правовое поле". Это правовая структура, которая отвечает следующим требованиям:

• продуманность (с точки зрения создаваемых правовой системой стимулов);

• всеохватность;

• низкий уровень коррупции и бюрократизации;

• наличие централизованного (государственного) механизма обеспечения правопорядка, в том числе механизма разрешения конфликтов и принуждения к соблюдению договоренностей;

2) Законопослушность субъектов экономики, в частности – признание чужих прав собственности. Данное качество не только снижает издержки контроля и принуждения со стороны государства, но и позволяет снизить риск оппортунистического поведения контрагентов;

3) Высокий уровень доверия в обществе. Доверие в мире трансакционных затрат выступает в качестве важнейшего и очень эффективного компонента, позволяющего снизить общий уровень "трения". К сожалению, доверие невозможно искусственно воспроизвести – это продукт длительной эволюции. Однако государство в состоянии ускорить этот процесс, способствуя формированию благоприятного "правового поля";

4) Макроэкономическая и политическая стабильность. Данный фактор снижает присущий экономической системе уровень неопределенности, что облегчает долгосрочное планирование и снижает риск инвестиций;

5) Оптимальное налоговое бремя. Чрезмерный налоговый пресс порождает уклонение от налогов и связанные с этим трансакционные издержки;

6) Развитость информационной инфраструктуры экономики. Этот параметр напрямую воздействует на издержки поиска информации;

7) Неформальные правила, обычаи и традиции. Иногда традиции, укорененные в обществе, могут снижать "трение" в экономике.

Часть мировой экономики не обладает столь мощным иммунитетом по отношению к "трению", что неизбежно отражается на количестве и емкости рынков.

2. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА

2.1 Отличительные черты Российской экономики

Сложность реальных экономических процессов, их противоречивость и неоднозначность в переходной экономике чрезвычайно затрудняют выбор направлений экономической политики. Современная экономика — это сочетание противоречащих друг другу групп отношений: рыночной системы отношений и сознательного регулирования всей экономики; активного предпринимательства, ориентированного на возрастание капитала, прибыльности, и необходимости социально-ориентированного развития; тенденции к открытости экономики и необходимости обеспечить защиту национального воспроизводства — особенно в тех секторах, где национальная промышленность еще не конкурентоспособна. Исключительно острый характер для России и ряда переходных экономик носят и глубинные противоречия между рыночными преобразованиями и многовековыми национальными традициями. Усиление позиций России на мировых рынках современных технологий прямо сталкивается с другой тенденцией — стремлением превратить российскую экономику в сырьевую базу для экономики других государств.

Экономическая политика государства должна быть ориентирована на создание социально-устойчивой экономики с учетом национальных особенностей России. Только такая модель позволяет обеспечить будущее российской экономики.

Основные черты национальной экономики, как видно из ранее сказанного, могут быть определены следующим образом.

Во-первых, это экономика, функционирующая на базе развитой рыночной системы отношений в сочетании с последовательным сознательным ее регулированием. При этом неизбежна более весомая роль государства по сравнению со "стандартными" рыночными экономиками.

Во-вторых, это экономика предпринимательского типа, ориентированная на активную деятельность во всех экономических сферах и направленная на формирование современной технологической базы народного хозяйства и завоевание страной конкурентных преимуществ.

В-третьих, это социальная устойчивость положения граждан в сочетании с их социальной ответственностью за рост эффективности при приоритетном развитии форм собственности, ориентированных на участие всех граждан в процессе присвоения. Среди разнообразных форм собственности и форм хозяйствования важная роль должна принадлежать государственной собственности и широкое развитие должны получить коллективные, смешанные и комбинированные формы собственности и хозяйствования.

В-четвертых, это последовательное формирование постиндустриального технологического типа экономики с использованием естественных преимуществ России. Это требует поддержки постиндустриального сектора экономики во всех его проявлениях.

В-пятых, это формирование адекватного условиям России типа национального воспроизводства, который основывается на использовании интенсивных факторов экономического роста и развитии комплекса отраслей национальной экономики, обеспечивающих ее независимое развитие, преимуществ России, а также открытости экономики при приоритетном обеспечении интересов отечественного национального производства, науки и образования.

У российского типа экономической системы ключевыми являются два параметра — смешанная экономика и социальная устойчивость. Социальная устойчивость, понимаемая как результат развития экономики, требует учета сложнейшей взаимосвязи всех элементов смешанной экономики.

Формирование новой экономики неизбежно ведет к становлению капиталистических отношений в различных формах. Однако капиталистическая тенденция является сейчас во всех развитых странах лишь одной из составных частей смешанной экономики. Действие капиталистических тенденций серьезно ограничено другими компонентами смешанной экономики и, прежде всего, регулированием экономики и ее социальной ориентацией. Принятие модели капиталистического хозяйства в качестве основы для будущего неизбежно отбрасывает экономику России от перспективных путей развития XXI века.

Только последовательная реализация закономерных мировых тенденций развития экономики, а также учет специфических особенностей России позволяют сформировать прогрессивную экономическую модель национальной экономики России.

2.2 Специфические черты трансакционных издержек в деятельности Российских предприятий

Трансакционные издержки составляют значительные суммы. Считается, что в США и странах Западной Европы на покрытие трансакционных издержек в настоящее время приходится до 50% стоимости производимых товаров и услуг. Подсчетов по России, к сожалению, нет. Но можно не сомневаться, что в условиях плохо организованного рынка, низкой договорной дисциплины, дефицита коммерческой информации, слабого правового обеспечения сделок они экстремально велики.

Большая величина трансакционных издержек связана с тем, что проблема реализации в спросоограниченной рыночной экономике сложна. Дорого (хотя и в меньшей степени, чем организация сбыта) обходится и поиск необходимых ресурсов. Кроме того, всегда существует вероятность обмана, искажения информации о потребительских свойствах товаров и их реальной ценности, недобросовестности контрагента.

Основную часть трансакционных издержек в России несут сами экономические агенты и именно их запретительно высокая величина в расчете на одну трансакцию объясняет, почему теорема Коуза недостаточно хорошо описывает процесс преобразования государственной собственности в акционерную. Ведь даже учитывая, что и приблизительные количественные расчеты величины трансакционного сектора в России отсутствуют, его значительные размеры предполагаются всеми тремя подходами к объяснению природы трансакционных издержек:

1) Теория трансакционных издержек обращает внимание на отсутствие рынка информации и искаженность ценовых сигналов в силу высокой степени монополизации рынка и структурных диспропорций.

2) Теория общественного выбора делает акцент на незавершенности формирования рынка и связанной с ней трудности найти замену контрагенту по сделке, на размерах национального рынка и большом числе его участников.

3) Теория соглашений объясняет высокий уровень трансакционных издержек нестабильностью соотношений различных соглашений и преобладанием фрагментации и экспансии как вариантов их соотношения

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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.

Указанные потребности свидетельствуют о том, что организации трансакционного сектора сами по себе несут значительные трансакционные издержки, что не может не сказаться на соответствующих видах издержек производственных предприятий, организаций, частных предпринимателей, домашних хозяйств, государства. Таким образом, трансакционный сектор в настоящее время во многом определяет дальнейший ход развития мировой экономики. В условиях глобальной кооперации и развития внешнеэкономических связей, представляется первостепенно важной задача определить на уровне общепринятых стандартов отчетности структуру, объемы, динамику и места возникновения издержек трансакций. Отсутствие необходимого инструментария обработки информации может привести к неадекватному использованию ресурсов, как на уровне отдельных фирм, так и на уровне международного и межгосударственного сотрудничества. В то же время, взвешенный и методически обоснованный подход к анализу трансакционных издержек позволит не только сохранить, улучшить и приумножить ресурсный потенциал мировой экономики, но и использовать его с максимальной эффективностью.

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.

Трансакционные издержки, играющие фундаментальную роль в формировании институтов, могут быть широко использованы при исследовании действия экономических, правовых и социальных институтов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Радаев В.В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек // Общественные науки и современность – 1999 - №6 - с. 32-38.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие - М: ИНФРА-М, 2000 - с.133 -143
3. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: учеб. для вузов. — М.: Издательство НОРМА, 2007 - с. 214-216
4. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек)