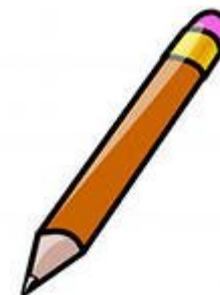


СОДЕРЖАНИЕ.



- Введение.
- **Глава 1. Трансакционные издержки.**
- §1. Понятие трансакционных издержек.
- §2. Виды трансакционных издержек (по Р. Коузу)
- §3. Классификация трансакционных издержек (по Уильямсону)
- **Глава 2. Рынок недвижимости.**
- §1. Понятие рынка недвижимости.
- §2. Главные направления рынка недвижимости
- -рынок коммерческой недвижимости;
- -рынок жилой недвижимости.
- **Глава 3. Трансакционные издержки участка рынка недвижимости.**
- §1. Понятие трансакционных издержек на рынке недвижимости
- §2. Уровень трансакционных издержек на рынке недвижимости
- Заключение.
- Список литературы.



ВВЕДЕНИЕ.

Первоначально трансакционные издержки были определены Р. Коузом как "издержки пользования рыночным механизмом". Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает - на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур также не свободно от трений и потерь. Трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения переговоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению. Введение в научный оборот идеи положительных трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением.



ГЛАВА 1. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ.

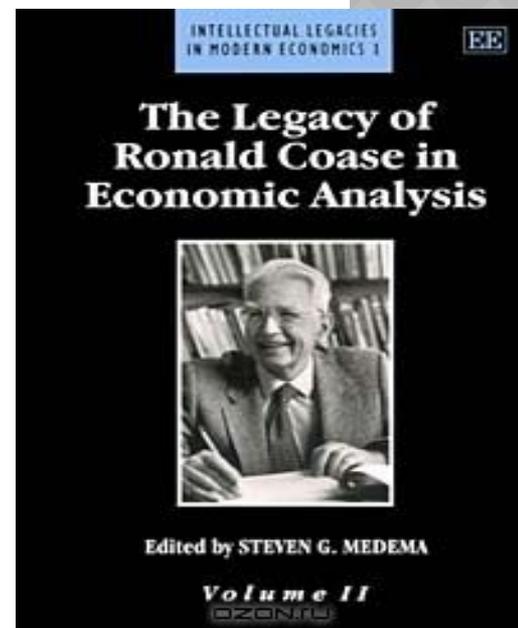
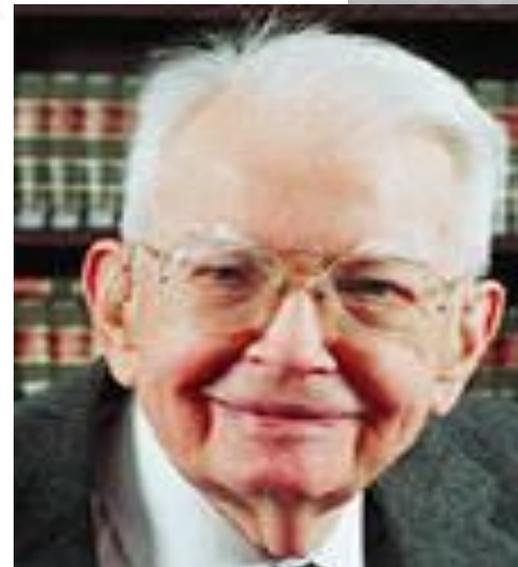
§1. Понятие транзакционных издержек.

- Транзакционные издержки, возникающие в процессе поиска партнера, ведения переговоров о коммерческой сделке, ее заключения и контроля за ходом ее выполнения, включают как собственно издержки, так и затрачиваемое время. В широкой трактовке это, собственно, все издержки общества, которые не относятся непосредственно к физическому процессу производства благ. Смысл и значение транзакционных издержек впервые раскрыл Р. Коуз, удостоенный за это Нобелевской премии по экономике.
- Транзакционные издержки - это все издержки, связанные с обменом и защитой правомочий.



§2. ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК (ПО Р. КОУЗУ)

Трансакционные издержки-любые потери, возникающие вследствие неэффективности совместных решений, планов, заключаемых договоров и созданных структур. Трансакционные издержки ограничивают возможности взаимовыгодного сотрудничества. Развивая анализ Коуза, сторонники трансакционного подхода предложили различные классификации трансакционных издержек. В соответствии с одной из них выделяются:



1. ИЗДЕРЖКИ ПОИСКА ИНФОРМАЦИИ.

Перед тем, как будет совершена сделка, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей или продавцов потребительских благ или производственных факторов, и 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 получаемой информации.



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.



Любой продукт или услуга - это комплекс характеристик. При обмене неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться интуицией. Целью их экономии обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки.

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.

5. ИЗДЕРЖКИ ОПОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Термин "оппортунистическое поведение" был введен О. Уильямсоном. Так называется недобросовестное поведение, нарушающее условия сделки или нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру. Под эту рубрику попадают различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе, манкирования взятыми на себя обязательствами. Различают две основных формы оппортунизма, первая из которых характерна для отношений внутри организаций, а вторая для рыночных сделок.



ФОРМЫ ОППОРТУНИЗМА

◉ Отлынивание

представляет собой работу с меньшей отдачей и ответственностью, чем следует по условиям договора. Когда отсутствует возможность эффективного контроля за агентом, он может начать действовать исходя из собственных интересов, не обязательно совпадающих с интересами нанявшей его фирмы. Проблема становится особенно острой, когда люди работают сообща ("командой") и личный вклад каждого определить очень трудно.

shirking

◉ Вымогательство

наблюдается в тех случаях, когда кем-либо из агентов произведены инвестиции в специфические активы. Тогда у его партнеров появляется возможность претендовать на часть дохода от этих активов, угрожая в противном случае разрывом отношений (с этой целью они могут начать настаивать на пересмотре цены получаемого продукта, повышении его качества, увеличении объема поставок и т. д.). Угроза "вымогательства" подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

holding-up

6. ИЗДЕРЖКИ "ПОЛИТИЗАЦИИ".

- Этим общим термином можно обозначить издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций. Если участники наделены равными правами, то решения принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если они располагаются на разных ступенях иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, которые обязательны к выполнению для нижестоящих.
- Они возникают в связи с тем, что предприниматель не только выбирает между рынком и контрактной системой или нерыночными отношениями в рамках рыночных систем, но еще и учитывает возможность сделать данную транзакцию частью внутрифирменной иерархии.
- К ним следует отнести издержки, возникающие в связи с созданием, совершенствованием и развитием внутрифирменной структуры (можно говорить о затратах на внутрифирменное управление и координацию деятельности всех структурных подразделений компании в рамках общефирменной стратегии).



§3. КЛАССИФИКАЦИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК (ПО УИЛЬЯМСОНУ)

- 1. Издержки поиска информации включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации
- 2. Издержки ведения переговоров включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки
- 3. Издержки измерения касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка
- 4. Издержки заключения *контракта* отражают затраты на юридическое или внелегальное оформление сделки.
- 1. Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий
- 2. Издержки спецификации и защиты прав собственности включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты
- 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.

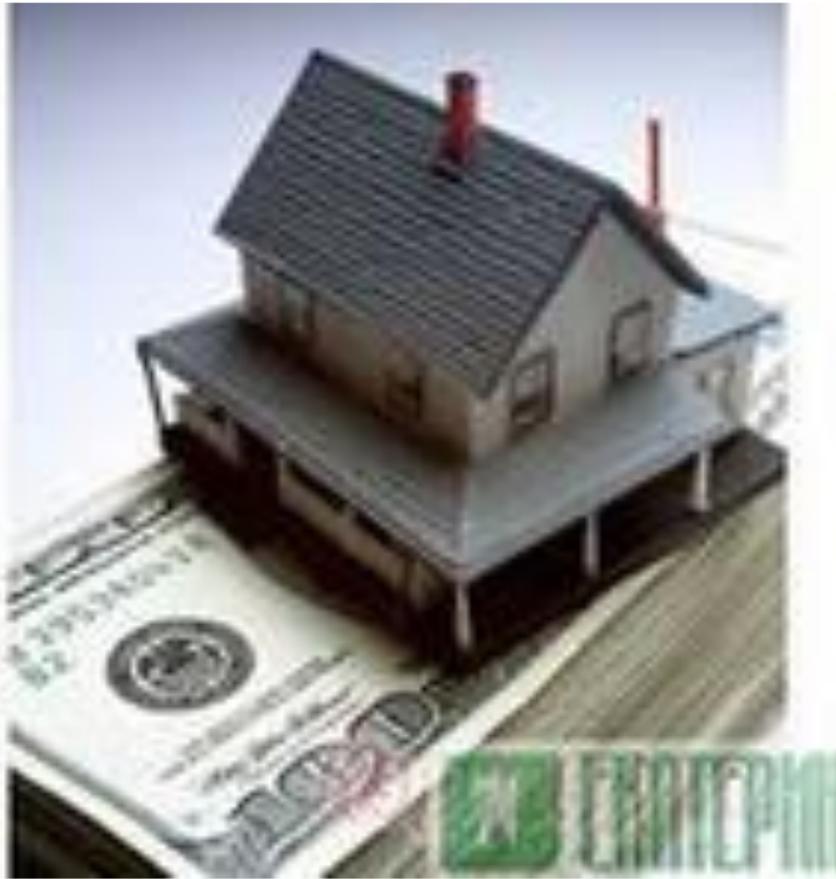
Издержки *ex ante*

Издержки *ex post*

ГЛАВА 2.РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ.

§1.Понятие рынка недвижимости.

Рынок недвижимости — совокупность участников (покупатель, продавец, собственник, консультант, брокер, агент, риелтор, управляющий недвижимостью, государственные регулирующие органы и т. д.) и сделок (покупка, продажа, аренда и т. д.) совершаемых между ними. Рынок недвижимости делится на два главных направления: рынок коммерческой недвижимости и рынок жилой недвижимости. Деление рынка не является условным, все сделки с коммерческой и жилой недвижимостью определены законодательством РФ.



§2. ГЛАВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

- Этот сегмент рынка специализируется на сделках с коммерческой недвижимостью (здания, помещения, которые не предназначены для жилья). Объекты коммерческой недвижимости: офисные, складские и торговые помещения, земельные участки для их строительства, участки недр и зеленых насаждений, водные объекты и т. п. - все то, что предназначено для эксплуатации физическими или юридическими лицами с целью извлечения выгоды.
- К коммерческой недвижимости также относятся заводы, фабрики как действующие, так и разукомплектованные.
- Рынок жилой недвижимости характеризуется сделками по купле-продаже, аренде квартир и домов. Квартиры являются основным объектом этого сегмента рынка недвижимости, так как они составляют основную долю по сделкам с жилой недвижимостью. Все тенденции рынка рассматриваются на примере квартир. Цены и спрос на жилые дома немного отличаются от цен и спроса на квартиры, но в целом изменяются по одному и тому же закону.
- Отдельную часть рынка жилой недвижимости составляют загородные дома, коттеджи, дачи, а также земельные участки в черте и за пределами города, предназначенные для строительства жилья или для занятий огородничеством частными лицами. Сделки с недвижимостью подчиняются Жилищному кодексу РФ. В нем определено понятие жилищного фонда как совокупности всех жилых помещений.

Рынок коммерческой недвижимости

Рынок жилой недвижимости

- Рынок недвижимости играет важную роль в экономике любого государства, являясь значительной частью его национального богатства. Исходя из определения, что рынок – это место встречи продавца и покупателя, можно сделать вывод, что без рынка недвижимости не может существовать рынок вообще, так как любой участник рынка нуждается в помещении, собственном или арендованном, для осуществления своей деятельности.
- С точки зрения права собственности, рынок недвижимости можно рассматривать как набор механизмов для осуществления передачи прав как на саму собственность, так и на возможность её эксплуатации; а также для определения цены этой передачи. Результатом деятельности рынка недвижимости является разделение пространства между участниками рынка с использованием определённой формы землепользования. С точки зрения реализации собственности, рынок недвижимости – это система функций управления, финансирования и информационного обеспечения сделок, объектом которых является недвижимость.
- Отличительная черта сделок с недвижимостью, передача не только удовлетворения собственных потребностей покупателя, но и, заключённой в недвижимости, возможности её эксплуатации для получения дохода. Кроме этого, стоимость недвижимости может изменяться со временем. Таким образом, недвижимость характеризуется как капитал.



ГЛАВА 3. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ УЧАСТКА РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ.

Трансакционные издержки участника рынка - это затраты, которые несет участник в дополнение к уплаченной или полученной цене в виде издержек на осуществление самой операции покупки (поиск товара, оформление покупки).



§2. УРОВЕНЬ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

- Уровень издержек в процентном отношении от цены составляет: в государствах, имеющих развитый рынок недвижимости - 5-6%, в России - 10%.
- Рынок нежилой недвижимости обычно характеризуется низким уровнем транзакционных издержек, что обусловлено частичным их отнесением к постоянным затратам. Таким образом представляется мнимая независимость издержек от цены объекта.
- Однако в реальности, более высокая цена объектов нежилой недвижимости определяет величину транзакционных издержек большую, чем на рынке жилой недвижимости.
- Для компенсации транзакционных издержек продавцы недвижимости увеличивают цену продажи на величину этих затрат, к которым относятся комиссионные расходы, налоги и пошлины и прочие расходы.
- Снижение уровня транзакционных издержек участников рынка недвижимости, более высокого в отличие от других сегментов экономики, возможно через правовое и информационное обеспечение процесса реализации объектов недвижимости.



Информационное обеспечение реализации объекта должно включать в себя:

- сведения о правовом положении,
- характеристики и ценностные свойства
- официальные справки-сведения о технических характеристиках
- заключения экспертов-консультантов.
- Правовое обеспечение:
- требования законодательства по оформлению договора
- порядок государственной регистрации сделки.



Рынок недвижимости характеризуется закрытостью информации о содержании и ценах по осуществлённым сделкам. То есть он не так открыт, как рынок потребительских товаров и услуг.

Применение других форм передачи собственности, таких как обмен, дарение и тому подобное, обусловлено желанием участников рынка скрыть реальную цену сделки. Это желание определяется высоким уровнем сопутствующих налогов и пошлин.

Для оформления процесса купли-продажи нежилой недвижимости применяются такие формы, как продажа акций, смена учредителей и так далее.

Дороговизна стоимости кредита и недостаточность собственных средств уменьшает как спрос на недвижимость, так и её предложение (особенно возведение новых объектов). А это последовательно ведёт и к росту цен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

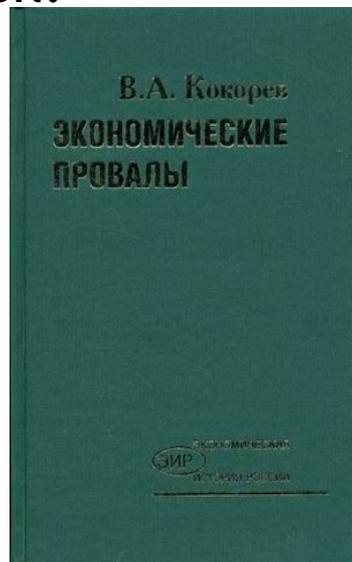
Я убеждена, что без понятия транзакционных издержек, невозможно понять работу экономической системы, нельзя с пользой проанализировать многие проблемы.

Существование транзакционных издержек будет подталкивать желающих торговать к введению различных форм деловой практики, обеспечивающих сокращение транзакционных издержек в том случае, когда затраты по выработке таких форм оказываются меньше, чем экономия на транзакционных издержках. Выбор партнеров, тип контракта, выбор предлагаемых продуктов и услуг - все может оказать влияние на уменьшение транзакционных издержек. Снижение уровня транзакционных издержек участников рынка недвижимости, более высокого в отличие от других сегментов экономики, возможно через правовое и информационное обеспечение процесса реализации объектов недвижимости.



Список литературы.

- 1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория.
- 2. Добрынина А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория.
- 3. Камаев В.Д. Экономическая теория.
- 4. Олейник А.Н. Институциональная экономика.
- 5. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек.





СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ =)