

Трансакционные издержки



Трансакционные издержки

- Издержки спецификации и защиты прав собственности
- Издержки заключения хозяйственного договора
- Издержки поиска информации
- Издержки измерения
- Издержки оппортунистического поведения

Издержки спецификации и защиты прав собственности

В ряде случаев права собственности могут:

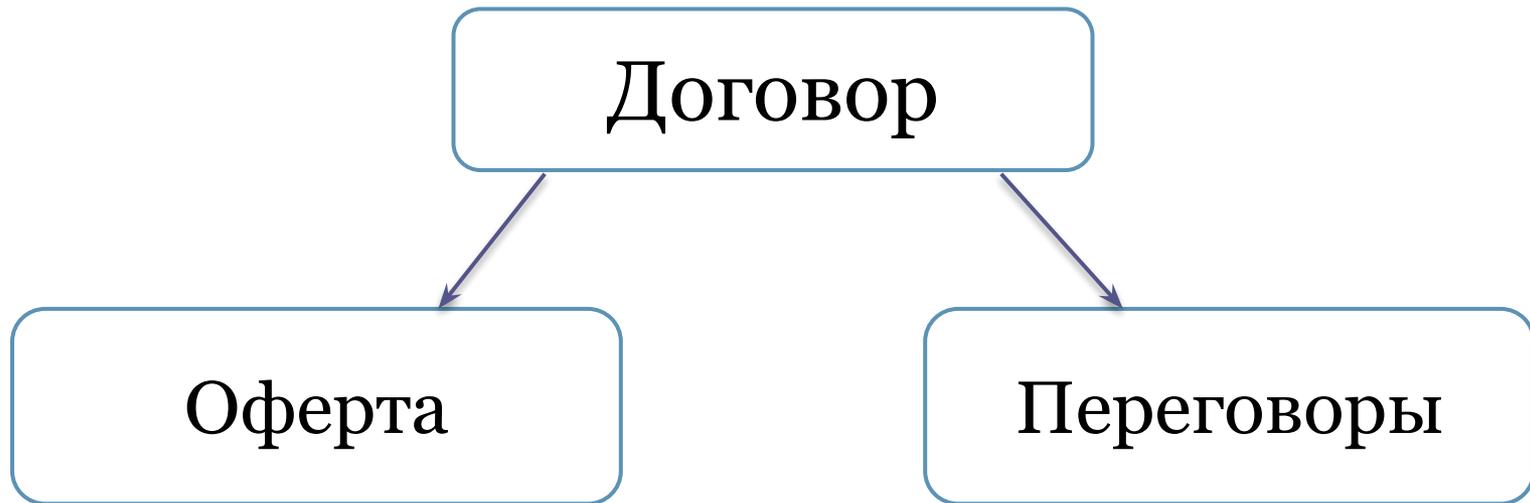
- быть неточно установлены
- быть плохо защищены
- попадать под различные ограничения, в первую очередь под ограничения государства

В результате субъекту собственности приходится преодолевать различные препятствия при использовании различного блага, что влечет за собой дополнительные доходы.

В любой стране с рыночной экономикой права собственности должны быть защищены государством.

Издержки заключения хозяйственного договора

Заключение трудового договора требует затрат, так как предполагает согласование его условий.



Издержки заключения хозяйственного договора

Оферта — формальное предложение по заключению договора, адресованное определенному лицу или группе лиц и содержащее существенные условия договора. Ответом на оферту может служить **акцепт** (ассерт – согласие) или **контроферта** – оферта с измененными условиями договора.

В переговорах участвуют не только эксперты, но и стороны-**контрагенты** (участники договора), а также переводчики. Переговоры предполагают личный контакт, а следовательно, и дополнительные расходы, связанные с проведением зачастую неоднократны средств.

Издержки поиска информации

Государству требуется информация об условиях хозяйствования, которые охватывают все стороны экономической деятельности, включая международные экономические отношения.

Государству приходится оплачивать услуги эксперту по проведению специальных экономических исследований, а также труд работников статистических служб, занимающихся поиском, анализом, хранением и предоставлением данных о деятельности экономических агентов-резидентов страны (как внутри нее, так и за ее пределами) и экономических агентов-нерезидентов, хозяйствующих на территории данной страны.

Издержки поиска информации

Любая фирма имеет неполное представление об условиях хозяйствования, поэтому чтобы принимать более взвешенные решения в экономической деятельности, фирмам нужна информация о специфике микро- и макросреды.

Осуществление экономической деятельности, в том числе выход на новые рынки, что предполагает поиск разнообразной информацией о текущей ситуации на рынке, то есть о **рыночной конъюнктуре**.

Рыночная конъюнктура

- рынок в целом
- конкуренция на рынке
- цены
- правительственной политика
- производство и затраты
- выручка и прибыль

Издержки поиска информации

При заключении сделки фирме требуется информация о контрагенте:

- Финансовая устойчивость контрагента, его способность отвечать по своим обязательствам перед кредиторами
- Надежность контрагента, его готовность выполнить свои обязательства в срок и в полном объеме
- Репутация контрагента
- Готовность контрагента придерживаться принципов второй стороны
- Размеры, организационно-правовая форма, возраст фирмы
- Доля контрагента
- Личность руководителя фирмы
- Наличие связей с другими контрагентами и с властью

Издержки поиска информации

Для определения цены товара в качестве источников информации фирмой используются:

- **Контрактные цены** — цены, согласованные между продавцом и покупателем в ходе заключения договора
- **Справочные цены** — цены, публикуемые продавцом в газете, журналах и т.д.
- **Биржевые цены** — цены на товары, торгуемые на биржах
- **Цены аукционов** — цены на товары, торгуемые на аукционах
- **Статистические цены** — усредненные цены, публикуемые в различных справочниках

Фирмы не стремятся к сбору всей информацией, так как этот процесс долгий и дорогостоящий, и к моменту, когда вся информация будет собрана, большая ее часть потеряет свою актуальность.

Издержки поиска информации

Домашние хозяйства также стремятся получить достоверную информацию о ситуации на рынке конкретного блага, однако они чаще всего обходятся своими силами, не прибегая к услугам специализированных фирм (Интернет, газеты, знакомые).

Издержки измерения

Участвующие в обмене товары и услуги не всегда соответствуют заявленным продавцом характеристикам.

Покупатели обращаются к помощи специалистов или используют специальную измерительную технику, чтобы удостовериться в соответствии товара заявленным характеристикам. Также задачу минимизации издержек изменения выполняют гарантии продавца, его репутация, торговая марка, наличие сертификатов качества и лицензий.

Издержки оппортунистического поведения

Некоторые контрагенты до заключения сделки намеренно искажают информацию о предмете сделки, его характеристиках для собственной выгоды. Материальные и моральные потери, связанные с подобным поведением (**оппортунистическим**) называются **издержками оппортунистического поведения**. Недобросовестное поведение возможно и после совершения сделки.

Возможны следующие варианты:

- Невыполнение продавцом требования покупателя заменить товар или вернуть деньги в случае выявления несоответствия товара
- Невыполнения продавцом требования покупателя вернуть стоимость товара в случае возврата в течение оговоренного срока без эксплуатации, без объяснения причин
- Невыполнения е продавцом гарантийных и сервисных обязательств
- Затягивание выполнения законных требований покупателя

Все это чревато для покупателя материальными и моральными издержками.

Издержки оппортунистического поведения

Кроме того после заключения договора возможны:

- Полное неисполнение обязательств
- Ненадлежащее исполнение обязательств в связи с количеством
- Ненадлежащее исполнение обязательств в связи с ненадлежащим качеством
- Ненадлежащее исполнение обязательств в связи с несоблюдением срока исполнения
- Ненадлежащее исполнение обязательств в связи с исполнением в ненадлежащем месте

Издержки оппортунистического поведения

И домашнему хозяйству, и контрагенту приходится доказывать недобросовестность второй стороны сделки, поскольку компенсация понесённых потерь требует решения, имеющего законную силу. Чаще всего приходится обращаться в суд, используя мнения экспертов, показания свидетелей, что приводит к дополнительным затратам.