МОРДОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

имени Н.П. Огарева

Реферат

на тему:

***«Трансакционные издержки.***

***Теорема Коуза».***

Подготовила: Саушкина Е.Г.

студентка 101группы

специальность: «бухучет»

Проверил: Кержеманкин Д. А.

Саранск 2004

**Содержание**

Введение.

1. Трансакционные затраты.
2. Понятие и виды трансакций.
3. Трансакционные издержки и их виды.
4. Рональд Коуз
5. Теорема Коуза

Заключение.

Список литературы.

# Введение

В прошлом экономическая теория страдала оттого, что не могла отчетливо сформулировать свои пред-посылки. Развивая теорию, экономисты часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась. Но такое исследование существенно не только для предотвращения ложных толкований и ненужных споров, возникающих при недостаточном знании исходных уста­новок теории, но также в силу крайней значимости для экономической теории разумного суждения при выборе между соперничающими наборами теоретических пред-посылок.

Едва ли не центральным разделом микроэкономи-ческой теории является теория фирмы, которая обогатила экономическую науку концепцией трансакционных затрат. Использование именно этой концепции для исследования экономических процессов в настоящее время представ-ляется весьма плодотворным. Именно возможность снижения трансакционных затрат делает эффективной замену рыночного обмена внутренней организацией, чем и объясняется существование фирм.

# Трансакционные затраты (издержки)

Теория трансакционных издержек является составной частью нового направления в современной экономи-ческой науке - неоинституционализма. Ее разработка в первую очередь связана с именами двух экономистов - Р.Коуза и О.Уильямсона.

Базовой единицей анализа в теории трансакционных издержек признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Категория трансакции понимается предельно широко и используется для обозначения обме-на как товарами, так и юридическими обязательствами, сделок как краткосрочного, так и долговременного характера, требующих как детального документального оформления, так и предполагающих простое взаимо-понимание сторон. Затраты и потери, которыми может сопровождаться такое взаимодействие, получили название трансакционных издержек.

Трансакционные издержки - центральная объясняющая категория всего неоинституционального анализа. Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необхо-димости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Ключевое значение для работы экономической системы трансакционных издержек было осознано благодаря статье Р.Коуза "Природа фирмы" (1937 г.). Он показал, что при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия.

Первоначально трансакционные издержки были определены Р. Коузом как "издержки пользования рыноч-ным механизмом". Позднее это понятие приобрело более широкий смысл. Оно стало обозначать любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономи-ческих агентов независимо от того, где оно протекает - на рынке или внутри организаций, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (таких как фирмы) также не свободно от трений и потерь. По завоевавшему наибольшее признание определению К.Далмана, трансакционные издержки включают издержки сбора и переработки информации, проведения пере-говоров и принятия решений, контроля за соблюдением контрактов и принуждения к их выполнению. Введение в научный оборот идеи положительных трансакционных издержек явилось крупным теоретическим достижением.

## 2. Понятие и виды трансакций

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Такое определение имеет смысл (Коммонс) в силу того, что институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями , т. е. за рамки физического контроля, и следовательно, оказываются трансакциями в отличии от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Коммонс различал три основных вида трансакций:

1. Трансакция сделки – служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них.
2. Трансакция управления – в ней ключевым является отношение управления подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне.
3. Трансакция рационирования – при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К трансакциям рационирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утвержде-ние органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство. В трансакции рационирования отсутствует управление.

Через такую трансакцию осуществляется наделение богатством того или иного экономического агента.

Наличие трансакционных издержек делает те или иные виды трансакций более или менее экономичными в зависимости от обстоятельств времени и места. Поэтому одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые они упорядочивают.

Трансакции бывают простыми, например, покупка на рынке пучка редиски, и сложными, например, внедрение ERP системы с помощью внешних консультантов. Сложные и ответственные соглашения всегда оформляются контрактами.  
 Любая Трансакция состоит из двух частей:

* Подготовка соглашения, На этой фазе покупатель должен найти продавца, собрать информацию о ценах (прицениться), оценить качество, выбрать продавца и придти с ним к соглашению .Продавец должен купить место на рынке, пройти контроль качества своего товара, непрерывно собирать информацию о ценах.
* Реализация соглашения. На этой фазе покупатель оплачивает товар получает ее в свое распоряжение, оценивает еще раз ее качество.

Каждая Трансакция обязательно определяет 4 группы параметров:

* Участников сделки,
* Ресурсы, используемые в трансакции и ожидаемые результаты,
* Права участников на ресурсы и результаты,
* Обязанности сторон.

**3. Трансакционные издержки и их виды.**

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 (затрат). 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. 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 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. 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.

Отлынивание (shirking) 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.

Вымогательство (holding-up) 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.

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.

**4. Рональд Коуз**

Девяностые годы 20 века принесли успех экономистам на пути исследования рынка, собственности, фирмы, корпорации. Образовался своеобразный синтез неоклассики и институционализма, «чистой» теории и прикладных разработок, макро- и микроэкономического анализа. Быстрое внедрение в практику теоретических результатов заставляет повторить слова одного из выдающихся физиков: «Нет ничего практичнее хо­рошей теории». Мир экономистов заговорил о новой парадигме в науке, способной определить как будущее самой экономики, так и ее применение в самых раз­личных областях хозяйства. Одним из возмутителей спокойствия стал американец

Рональд Коуз (Нобелевский лауреат 1991 г.).

Рональд Коуз свою награду «за пионерные работы по про­блемам трансакционных издержек и прав собствен­ности» получил в весьма преклонном возрасте — 80-летний профессор Чикагского университета уже более 10 лет как вышел в отставку. Родился он в 1910 г. в Великобритании, закончил Лондонскую шко­лу экономики. Переехав в США, работал в Вирджинском и Чикагском университетах. Труды Коуза служат блестящим опровержением тому, казалось бы сейчас, неопровержимому мнению, что успеха в экономических исследованиях можно добиться только применяя математические методы, конструируя много-факторные модели. В трудах Коуза нет формализованных моде­лей, математических выкладок или хотя бы графиков и диаграмм. Однако они (всего три статьи, опубликованные в 1937, 1946 и 1960 гг.) произвели переворот в видении экономической действительности, послужили источником парадигмальных изменений в современ­ном экономическом анализе, породили целый ряд бурно развивающихся научных концепций.

Далеко не сразу идеи Коуза были поняты и приняты. Опубликованная в 1937 г. статья «Природа фирмы» не произвела в свое время никакого впечатления. Внимание ученых в то время было приковано к макроэкономической теории Кейнса, к трудам, анализирующим «провалы рынка» и обосновывающим неизбежность государственного регулирования рыночной системы. Коуз же в этой и последующих публикациях подходил к проблемам рынка, фирмы, государства совсем с иной стороны. В конце концов его идеи начали вызывать серьезные возражения многих американских экономистов, особенно профессоров Чикагского университета, буквально обескураженных парадоксальностью подходов и выводов далеко не самого именитого из ученых.

Казалось, общепринятые и известные даже ученикам колледжей положения о «провалах рынка», о неизбежности государственного регулирования монополий, финансирования образования и решения экологических проблем, были поставлены с ног на голову. Коуз, как он пишет, «был принужден к более полному изложению своих соображений», опубликовав статью «Проблема социальных издержек». С этого времени теории «прав собственности» и «трансакционных издержек», разработанные ученым начинают завоевывать признание, и что особенно важно, их применение на практике оказывается эффективно.

**5. Теорема Коуза.**

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

Трансакционные издержки  равны нулю, это значит:

* Все все 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 (трансакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможная ценность производства.

Однако при учете трансакционных 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 тран­сакционные издержки и предпосылка о их нулевом значении перестает быть корректной.

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

Огромный вклад в трансакционную теорию внесли: О.Уильямсон, А.Алчиани, Г.Демсец, С.Гросман и другие.

**Заключение**

Теоретикам трансакционных издержек удалось выделить важнейшие характеристики, определяющие сущность фирмы. Это - формирование сложной сети контрактов, долговремен-ный характер деловых отношений, производство единой "командой", инвестирование в специфические активы, административный механизм координации с помощью приказов. Все объяснения, развивавшие идеи Р.Коуза, исходили из общего представления о фирме как орудии по экономии трансакционных издержек.

Согласно теории трансакционных издержек, этот ключевой принцип объясняет не только сам факт существования фирм, но и многие частные аспекты их функционирования - финансовую структуру, формы управления, организацию трудового процесса и т. п. Плодотворность такого подхода была подтверждена при изучении гибридных организационных форм, промежу-точных между рынком и фирмой, таких как франчайзинг. Он способствовал кардинальному пересмотру представ-лений в области антимонопольного регулирования, продемонстрировав, что многие нетипичные формы дело-вой практики объясняются не погоней за монопольными преимуществами, а стремлением к экономии трансакционных издержек.

Теория трансакционных издержек получила распространение и в нашей стране. Современными представителями которой являются Малахов С., Кокорев В., Барсукова С.Ю., Шастико А.Е., Капелюшников Р.И. и др.

Так, например, Малахов рассматривает роль трансакционных издержек в российской экономике. Кокорев анализирует их динамику. Барсукова выделяет трансакционные издержки на предприятиях малого бизнеса.

Благодаря трансакционному подходу современная экономическая теория приобрела большую реалистич-ность, открыв для себя широкий спектр явлений деловой жизни, прежде совершенно выпадавших из поля ее зрения

**Список литературы.**

1. Борисов Е.Ф. Экономическая теория. М.: ЮРАЙТ, 2002

2. Валовой Д.В. Политическая экономия. М.: Проспект, 1999

3. Добрынина А.И., Тарасевич Л.С. Экономическая теория. М.: 2001

4. Барсукова С.Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования.- 2000.- № 1.

5. Камаев В.Д. Экономическая теория. Москва ЮНИТИ, 2002

6. Мугалимов М.Г. Основы экономической теории. ООО «Интерпрессервис», УП «ЭКОПЕРСПЕКТИВА», Минск, 2002

7. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике //

Вопросы экономики - 1997.- № 7

8. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие

// Вопросы экономики. – 1998. -№11.

9. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России:

анализ динамики трансакционных издержек // Вопросы экономики. - 1996.-

№ 12.

10. http://ise.openlab.spb.ru

11. http://ie.boom.ru

12. http://www.libertarium.ru