

ЭКОНОМИКА

Меметов Арсен Расимович

студент

Иваненко Ирина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент

ГБОУ ВОРК «Крымский инженерно-педагогический университет»

г. Симферополь, Республика Крым

ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В МИРОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Аннотация: в данной статье проанализированы сущность и выявлены разновидности транзакционных издержек в мировой торговле.

Ключевые слова: транзакционные издержки, теорема Коуза, институциональные и координационные издержки, мировой рынок, торговые отношения.

В современных условиях развития мирового хозяйства одним из важнейших факторов интенсификации мировой торговли является сокращение транзакционных издержек взаимодействия экономических субъектов разных стран. Существует несколько форм транзакционных издержек, которые можно условно разделить на две группы: институциональные и координационные издержки. Многообразие транзакционных издержек, а также роль, которую они играют в развитии мировой торговли, обуславливает актуальность темы работы.

Цель исследования – выявить сущность и виды транзакционных издержек, возникающих при реализации торговых отношений на мировом рынке.

Транзакционные издержки – это ценность ресурсов (времени, денег, труда и т.п.), которые потрачены на планирование, обеспечение и адаптацию контроля выполнения взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [1, с. 122].

Согласно институциональной экономической теории, издержки производства, состоят их двух частей – трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и транзакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых», а в более общем плане – институциональных характеристик [1, с. 130].

Двойственная природа транзакционных издержек обусловлена механизмом функционирования экономической системы и механизмом взаимодействия субъектов экономических отношений, и способом достижения согласования экономических интересов в условиях институциональных изменений. В этом контексте транзакционные издержки следует рассматривать как издержки функционирования рынка и взаимодействия экономических агентов рыночных отношений в условиях экономических изменений [2].

Р. Коузом была сформулирована теорема носящая его имя: «При нулевых транзакционных издержках и эффекте дохода, а также экзогенности цен по отношению к действиям экономических агентов первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность их окончательного размещения» [2]. Поэтому в неоклассической экономической теории институты не имеют значения с точки зрения эффективности (Парето-оптимальности) окончательного распределения ресурсов [1, с. 135].

На основе анализа источников [1–3] можно выделить такие виды транзакционных издержек, присущих международным торговым отношениям:

– издержки контрактации – представляют собой издержки на проведение торговых переговоров, включая деловые поездки, участие в выставках и ярмарках, а также затраты на заключение и оформления контрактов;

– издержки изменений в формальных (изменение законодательства, таможенной политики торгующих сторон, а также многосторонних договоренностей, например, на уровне ВТО) и неформальных правилах, (изменение правил и способов торговли, например, повышение роли электронной торговли по сравнению с традиционной).

– издержки информации – возникают, когда поведение субъектов мирового рынка товаров и услуг зависит не от качества товаров или их цены, возможностей или сильных сторон продавцов и покупателей, а от неравномерного распределения информации на рынке.

Функционирование субъектов мирового рынка сопровождается внутренними транзакционными издержками, которые, согласно М.П. Овчинникову, можно разделить на три группы [3]:

1. Издержки, связанные с объективными ограничениями, с которыми человек сталкивается, когда приобретает и обрабатывает информацию, делает выбор между конкурирующими целями.

2. Издержки, связанные с оппортунистическим поведением участников корпоративных отношений, которые равны потерям корпорации из-за использования ее ресурсов теми или иными членами корпорации.

3. Затраты общекорпоративных ресурсов группой, доминирующей в корпорации, для сохранения существующего способа распределения власти в ней и своего контроля.

Таким образом, транзакционные издержки имеют двойственную природу: включают институциональные и координационные издержки. При этом, важное значение имеет не столько уровень транзакционных издержек, сколько их структура, распределение между участниками экономического обмена, что, в свою очередь, отражает специфическую конфигурацию институтов в мировой торговле.

Список литературы

1. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учебник / Аузан А., Дорошенко М., Иванов В, Елисеев А., Калягин Г. и др. – М.: Инфра-М, 2011. – 447 с.

2. Кучковская Н.В., Гущина И.А. Транзакционные издержки взаимодействия экономических субъектов // Вестник ВолГУ. Серия 10: Инновационная деятельность. – 2014. – №1. – С. 11–15.

3. Овчинников М.П. Проблемы и конфликты в управлении транзакционными издержками в корпоративных системах: институциональный аспект // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. –2014. – №2. – С. 190–195.