

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ**Кучинская М.Ю.****Научный руководитель – Руденок М.П., к.э.н., доцент
Могилевский государственный университет продовольствия
г. Могилев, Республика Беларусь**

Трансакционные издержки охватывают издержки принятия решений, выработки планов и организации предстоящей деятельности, ведения переговоров о ее содержании и условиях, когда в деловые отношения вступают двое или более участников; издержки по изменению планов, пересмотру условий сделки и разрешению спорных вопросов, когда это диктуется изменившимися обстоятельствами; издержки, вызванные соблюдением достигнутых договоренностей всеми участниками.

Можно выделить ряд критериев типологии трансакционных издержек: по месту в деловом обороте, по месту образования в системе коммуникаций, по экономической природе, по степени интегрированности в деловой процесс, по роли в производственном процессе, по сфере приложения, по степени зависимости от объема работ, по степени функциональности.

В современной экономической науке наиболее популярная классификация трансакционных издержек включает шесть групп.

Издержки поиска информации. Они вызываются тем, что прежде чем будет совершена трансакция, необходимо располагать информацией о многих обстоятельствах, включая качества потенциальных партнеров, цены на товары или услуги, или на факторы производства. Издержки такого рода могут включать расходы на получение информации, исследование рынка, а также затраты времени, необходимого для поиска информации. Кроме того, сюда включаются потери, связанные с ошибками, сделанными по причине неполноты и несовершенства полученной информации.

Издержки ведения переговоров. Как правило, заключению контракта предшествуют переговоры. Если условия контракта оформлены плохо, права сторон не защищены, имеют место неучтенные обстоятельства – все это может стать причиной существенных потерь в будущем при реализации контракта.

Издержки измерения. Любой продукт или услуга - это комплекс определенных качеств. Не все из них можно легко измерить, а некоторые - вовсе не поддаются точной количественной оценке. Поэтому затраты на определение качества (включая проведение экспертизы) и потери от возможных его ошибок являются источником существенных издержек.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. Это очень важная категория, в нее входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от ненадежной защиты и спецификации прав собственности.

Издержки оппортунистического поведения. Это случаи обмана, бездельничанья на работе, имитации деятельности или условий, препятствующих исполнению условий сделки или контрактных обязательств. В экономической науке различают две основных формы оппортунизма: оппортунизм внутри организации; оппортунизм на рынке.

Издержки «политизации». Они включают издержки, связанные с несовершенством механизма принятия решений в организации, которые могут ущемлять интересы тех или иных ее членов.

Классификация трансакционных издержек, осознание причин их возникновения, факторов, влияющих на их величину, позволяет обоснованно подойти к поиску способов их снижения, которые способствуют повышению эффективности взаимодействия экономических субъектов.