

# **ВИДЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

**АСТАПОВА НАСТЯ**

**ГМФ1-2**

# Виды трансакционных издержек

- ▶ издержки выявления альтернатив;
- ▶ - издержки измерения;
- ▶ - издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- ▶ - издержки спецификации и защиты прав собственности;
- ▶ - издержки оппортунистического поведения.



# Издержки выявления альтернатив

**Один из  
фундаментальных  
моментов  
функционирования  
экономической  
системы – это  
индивидуальный выбор.**

**неопределенности  
неизбежно возникают  
издержки,  
обусловленные поиском  
наиболее выгодной  
цены, неопределенности  
неизбежно возникают  
издержки,  
обусловленные поиском  
наиболее выгодной цены**

**сопоставление  
альтернатив**

# Издержки измерения

*Три категории благ:*


исследуемые

опытные

доверительные

# Издержки ведения переговоров и заключения контракта

Поскольку в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий



контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям

с другой — разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени.

# Издержки спецификации и защиты прав собственности

Проблема спецификации прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов.



Ключевой фактор экономики на издержках обеспечения соблюдения правил, и в частности заключенных контрактов — идеология.

# Издержки оппортунистического поведения

Если ожидаемые издержки, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые оно принесет



данный экономический агент выберет ту или иную форму оппортунистического поведения

# Предконтрактное оппортунистическое поведение

Он характеризуется неблагоприятными для части экономических агентов свойствами внешней среды, выделяющими в ней как потенциальных партнеров тех экономических агентов, которые являются наименее желательными для рассматриваемого субъекта

**Система сигналов далеко не всегда позволяет удовлетворительно решить проблему неблагоприятного отбора, поэтому в качестве дополнения к ней используют систему самоотбора.**



# Постконтрактное оппортунистическое поведение



**Отлынивание**



**Вымогательство**