



По реализации Программы дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда на 2010 год, в настоящее время ведется подготовительная работа по заключению договоров [<http://www.egov-buryatia.ru>].

Анализ качества услуг по социальной адаптации показал, что они очень востребованы, так как осуществляются в целях смягчения последствий длительной безработицы. У безработных граждан повышается уверенность в себе, исчезает чувство неопределенности, страх перед будущим, депрессия, они чувствуют

поддержку опытных специалистов службы занятости. На мероприятиях по социальной адаптации безработные граждане приобретают определенные навыки при поиске работы, в связи с этим сокращается срок поиска подходящей работы.

Библиографический список

1. Ведяпин В.И. Общая экономическая теория. М., 2006.
2. Павленков В.А. Рынок труда. М., 2005.
3. Данные Бурятстата за 2000-2008 гг.
4. <http://www.egov-buryatia.ru>

УДК 65. 011. 212

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК ПРИ ОТСУТСТВИИ РАВНОВЕСНЫХ ЦЕН

А.Е.Колмаков¹, Е.Ю.Колесова²

Иркутский государственный технический университет,
664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83.

Рассмотрено влияние равновесных цен на уровень транзакционных издержек в условиях экономического кризиса. Объектом исследования является ситуация на первичном и вторичном рынках жилья в России. Невозможность использования равновесных цен при заключении сделок приводит к существенному росту транзакционных издержек.

Ил.1. Библиогр. 3 назв.

Ключевые слова: транзакционные издержки; сделка; экономический кризис; цена равновесия; рынок жилья.

FEATURES OF THE TRANSACTION PROCESS IN THE ABSENCE OF EQUILIBRIUM PRICES

A.E. Kolmakov, E.Yu. Kolesova

Irkutsk State Technical University
83 Lermontov St., Irkutsk, 664074

The authors consider the influence of equilibrium prices on the level of transaction costs under conditions of the economic crisis. The object of study is the situation at the primary and secondary housing markets in Russia. Fail in use of equilibrium prices when bargaining leads to a significant growth of transaction costs.

1 figure. 3 sources.

Key words: transaction costs; transaction; economic crisis; equilibrium price; housing market.

Одним из самых значительных событий XX века в области экономической науки стало обнаружение феномена транзакционных издержек. Впервые эти издержки были описаны Р. Коузом в легендарной работе «Природа фирмы» и уже с середины 60-х годов становятся одним из самых популярных направлений экономических исследований [1].

Со времен А. Смита считалось, что механизм равновесных цен является идеальным инструментом эффективного распределения ограниченных общественных ресурсов. Парадокс, обнаруженный Р. Коузом, состоял в том, что сам этот инструмент оказался далеко не совершенным – его использование сопряжено с существенными затратами общественных ресурсов. Их сумма и образует собой транзакционные издержки. Исследованию форм транзакционных издержек, определению их величины и характера воздействия на эффективность экономики посвящены как работы са-

мого Р. Коуза, так и его последователей. В ходе этих исследований авторитет равновесной цены как инструмента распределения ресурсов был изрядно подорван. Реабилитации равновесной цены посвящена настоящая работа.

Экономический кризис, начавшийся в 2008 году, вызвал к жизни немало любопытных фактов. Рынок недвижимости и, прежде всего, жилой недвижимости к этому времени представлял собой классический спекулятивный пузырь. Исключительно благоприятные условия внешней торговли привели к обильному притоку иностранной валюты в резервы Банка России. Объем денежной массы в России увеличивался необычными темпами. В этих условиях рынок недвижимости становится формой перераспределения внутри российской экономики рентных доходов, полученных от экспорта. О спекулятивном характере рынка свидетельствовал тот факт, что темп роста цен на жилье

¹Колмаков Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики, тел.: 89149175949. Kolmakov Alexander Evgenievich, Candidate of Economics, associate professor of the chair of World Economy, tel.: 89149175949.

²Колесова Елена Юрьевна, старший преподаватель кафедры химической технологии неорганических веществ, тел.: (3952)405497, e-mail: Lena23121@yandex.ru

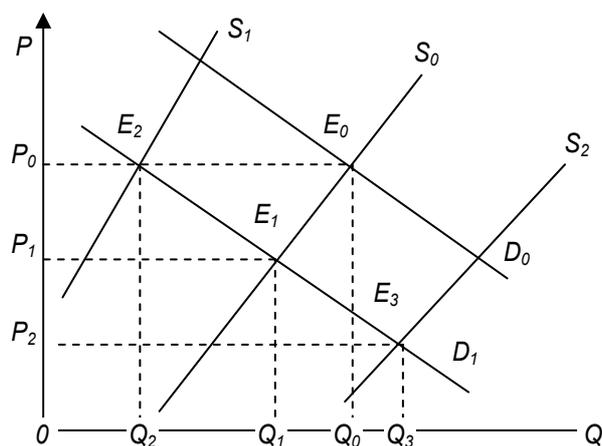
Kolesova Elena Yurievna, senior lecturer of the chair of Chemical Technology of Inorganic Substances, tel.: (3952) 405497, e-mail: Lena23121@yandex.ru



значительно превышал темп инфляции. Такой сценарий кумулятивного роста цен должен иметь основание либо в постоянном притоке доходов, либо в непоколебимой уверенности участников рыночной игры в том, что данный товар будет дорожать и в обозримом будущем. Первыми кончились экспортные доходы.

На рынке недвижимости произошло изменение спроса, инициированное двумя факторами. Во-первых, исчезла основа для раздувания спекулятивного пузыря. Во-вторых, сокращение денежной массы привело к резкому росту процентной ставки. Последнее обстоятельство было усилено еще и специфической реакцией российской банковской системы, выразившейся во введении жестких лимитов кредитования. Рассмотрим графическую интерпретацию модели равновесной цены на строительном рынке (рисунок).

До наступления финансового кризиса рынок жилья характеризовался наклоном кривой спроса (D_0) и более крутым наклоном кривой предложения (S_0). Равновесие устанавливалось в точке E_0 . Наклон кривых иллюстрирует эластичный спрос на жилье и его неэластичное предложение. Воздействие кризиса выразилось в смещении кривой спроса влево в положение D_1 . Поскольку кривая предложения на первых порах не претерпевает изменения, постольку новая точка равновесия смещается в положение E_1 . Это означает, что в новых условиях объем заключенных сделок на рынке жилья существенно сократится, а цена сделок упадет. Это – не просто теоретическая конструкция, а наиболее достоверный вариант развития событий на российском строительном рынке в ближайшие годы. Специфическая реакция российского рынка и позволяет нам наблюдать любопытные эффекты.



Влияние финансового кризиса на строительный рынок России

В эпоху спекулятивного бума цены на первичном и вторичном рынках жилья различались незначительно. Но главное состояло в том, что динамика цен на этих рынках была однонаправленной и практически одинаковой по темпам. Такая динамика цен служит доказательством отношений близкой конкуренции между товарами, обращающимися на данных рынках. Из этого, в частности, следует, что на вторичном рынке стороны, заключающие сделку, до недавнего времени

придерживались одного мнения, согласно которому квартира является не только потребительским, но и инвестиционным товаром.

Кризис разрушил эту гармонию, суммарный спрос на рынке недвижимости сократился, потеряв сразу две составляющие: во-первых, ту часть, которая «подогревалась» спекулятивными настроениями; во-вторых, компоненту, финансируемую за счет кредитных ресурсов. Это сокращение спроса произошло в обоих секторах рынка недвижимости. Однако реакция предложения, адекватная этому изменению спроса, наблюдается только на вторичном рынке. Обращаясь к графику, мы видим, что только на вторичном рынке точка равновесия смещается в положение E_1 . Только в этом секторе мы наблюдаем сокращение объема сделок, сопровождаемое падением уровня цен.

Более того, на вторичном рынке возрастает объем сделок с использованием «суррогатов» денег. Например, в состав сделки вовлекается так называемый «материнский капитал», перспективы овеществления которого еще недавно казались проблематичными.

Вторым суррогатом денег, предложение которого возросло на вторичном рынке, стало время самих участников. Покупатели и продавцы теперь предпочитают самостоятельно заниматься поиском контрагентов и урегулированием условий сделки. Профессиональные участники рынка либо вообще игнорируются контрагентами, вступающими в сделку, либо привлекаются на заключительном ее этапе.

Наконец, еще одним суррогатом стали квадратные метры жилья, уже имеющиеся «на руках» у покупателя. Именно этим обстоятельством мы можем объяснить тот факт, что в общем объеме заключенных сделок на вторичном рынке возросла доля операций по обмену жилья. Транзакционные издержки влияют не только на общую сумму сделки (особенно это касается покупки, ведь покупатель платит не только за квадратные метры, но и за услуги банка при получении, например, ипотечного кредита, за услуги риэлтора и т. д.), но и на рынок недвижимости и экономику в целом. То есть, анализируя и сравнивая уровень издержек, можно выявить некоторые любопытные закономерности. Общая тенденция такова, что количество зарегистрированных сделок с жильем, в которых используются сбережения и кредитные ресурсы, сократилось в два раза. По данным управления федеральной регистрационной службы Иркутской области в I квартале 2009 года было зарегистрировано 4289 договоров купли-продажи недвижимости. Это на 47,1% меньше, чем в I квартале 2008 года, когда зафиксировали 8102 сделки.

Таким образом, на вторичном рынке жилья мы наблюдаем любопытный феномен, при объяснении которого никак нельзя обойтись без транзакционных издержек. Известно, что сфера деятельности, именуемая «инфраструктурой рынка жилья», не является достаточно конкурентной и потому не обеспечивает низкого уровня транзакционных издержек. Даже в пору существования высоких цен и премий на рынке вторичного жилья значительное число продавцов предпочитали не обращаться к специализированным фир-



мам, считая их цены завышенными. Падение цен на вторичном рынке побуждает продавцов к экономии на издержках и сокращает их спрос на услуги посредников. Поскольку многие из посредников не согласны корректировать свои тарифы в сторону понижения, спрос на их услуги сокращается.

В итоге оказывается, что уровень транзакционных издержек на рынке вторичного жилья возрастает за счет того, что стороны начинают замещать более производительный ресурс (услуги посредников) менее производительным (собственные услуги), но более дешевым. Здесь мы наблюдаем редчайший феномен, который Дж. Р. Хикс в свое время определил как регрессию [2].

Первичный рынок жилья демонстрирует иную реакцию. Несмотря на сокращение спроса, продавцы изо всех сил удерживают цену на прежнем уровне P_0 . Нетрудно понять, почему же поведение продавцов на первичном рынке так сильно отличается от поведения продавцов на вторичном рынке. На обоих рынках предкризисные цены позволяли продавцам получить значительную премию при заключении сделки. Новый уровень цен такую премию уже не обеспечивает. По данным аналитического центра GEDAnalytics, цены на жилье в апреле 2009 года продолжили уверенно снижаться. Они вернулись к уровню цен августа 2008 года. Цены предложения на первичном и вторичном рынках понизились на 2 % и 3,3 % соответственно [3]. Если на первичном рынке продавцы создали весомые залоговые под будущие доходы, то продавцы на вторичном рынке таких обязательств не имели и поэтому смогли безболезненно перейти к более низкому уровню цен.

Такая аргументация верна, но не представляется нам исчерпывающей. Стоит напомнить, что первичный рынок недвижимости в России менее всего является результатом игры слепых рыночных сил. Действительное его происхождение более всего напоминает корпоративное соглашение, согласно которому продавцом на данном рынке становится только тот, кто согласен распределять рентные доходы между всеми участниками соглашения. Рентные доходы обеспечиваются именно тем, что часть участников корпоративного соглашения накладывают ограничения на доступ продавцов к рынку первичной недвижимости. Теперь понятно, что снижение уровня цен на рынке грозит разрушением такой корпоративной структуры и соответственно может подорвать доходы большой группы лиц. Институциональное противодействие переходу к модели конкурентного рынка оказывается весьма существенным. Кроме того, многие продавцы, оперирующие на первичном рынке, могли убедиться в том, что данная отрасль бизнеса имеет значение только как способ получения сверхприбыли. Переход к нор-

мальной норме прибыли просто приведет к тому, что продавцы покинут данную отрасль, считая данную норму недостаточным вознаграждением за прилагаемые усилия. Иными словами, законов рынка еще никто не отменял, и попытка удержать цену на соответствующем уровне приведет только к тому, что кривая предложения займет траекторию S_1 , а предложение сократится до Q_2 . Если же продавцы не согласны покинуть отрасль, то мы вернемся к классическому равновесию в точке E_1 . Более того, если первичному рынку жилья в результате кризиса удастся освободиться от корпоративных ограничений и перейти к конкурентной модели, то кривая предложения может переместиться левее исходного положения и занять траекторию S_2 , что соответствует большему объему заключенных сделок и меньшему уровню цен, чем в докризисный период.

Проанализируем эффекты, возникающие вследствие стойкого нежелания продавцов снижать уровень цен на рынке первичного жилья. По мнению продавцов, цена по-прежнему находится на уровне P_0 , хотя на самом деле она располагается в области P_1 . Поскольку действительная цена не соответствует равновесной, участники сделки не без основания надеются на то, что им удастся перейти к какой-либо из цен, находящихся в диапазоне между P_0 и P_1 , что обеспечит им преимущества по сравнению с предельными вариантами. Таким образом, для участников сделки становится выгодным процесс торга. Это значит, что со стороны общества возрастут инвестиции в стратегическую торговлю. Фактические данные, поступающие с рынка недвижимости, свидетельствуют не только о существенно сократившемся объеме заключаемых сделок, но и о том, что каждая такая сделка становится предметом особых переговоров. Очевидно, теперь цены потеряли свою информативную функцию и цены, называемые продавцом, фактически являются «намеком» на стартовый уровень цен, с которых продавец намерен начать торговлю. Известно, что стратегические инвестиции являются одним из самых существенных компонентов, образующих совокупные транзакционные издержки. Таким образом, специфическая реакция продавцов на сокращение спроса оборачивается ростом транзакционных издержек.

Мы привыкли считать, что использование равновесных цен связано с ощутимыми транзакционными издержками. Современная ситуация, сложившаяся на рынке недвижимости в России, показывает, что равновесная цена по-прежнему является наиболее экономным способом обеспечения процесса обмена. Добровольный или принудительный отказ от использования равновесных цен приводит к многократному росту уровня транзакционных издержек.

Библиографический список

1. Коуз Р. Природа фирмы / пер. с англ; под ред. О. Уильямсона, С. Уинтера // Природа фирмы. М.: Дело, 2001. 360 с.
2. Хикс Дж. Стоимость и капитал / под ред. Р.М. Энтова. М.: Прогресс: Универс, 1993. 488с.

3. Источник: <http://www.gdeetotdom.ru/info/services/gedanalytics.php>