

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ, ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И КОНТРАКТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В статье исследована прикладная направленность транзакционных издержек, прав собственности и контрактных отношений в процессах производства. Исследована классификация транзакционных издержек и прав собственности; выделены элементы прав собственности; проведен анализ различных инструментов и механизмов, побуждающих к неукоснительному исполнению контрактов.

Ключевые слова: транзакционные издержки, права собственности, контрактные отношения, рынок, экономика, элементы, анализ, классификация, инструменты, механизмы, исполнение, гарантия, проблемы, сделки, оппортунизм.

Важность неинституциональной теории определяется тем, что с ее помощью стало возможно применение таких понятий, как «транзакционные издержки», «права собственности», «контрактные отношения в производственных отношениях». Данные понятия имеют прикладную направленность. Основоположник неинституционализма **Р. Коуз** те экономические исследования, которые не имеют прикладной направленности, называет «экономической теорией классной доски» [5]. В его работе «Природа фирмы» отмечается, что транзакционные издержки имеют ключевое значение для функционирования всей экономической системы общества. Данные издержки определяются им как издержки «по использованию рыночного механизма».

Действительно, неоклассическая теория рассматривает рынок как абсолютно совершенный механизм и издержки по подготовке и обслуживанию сделок не учитывает. Позднее экономическая теория транзакционных издержек данное понятие стала использовать в более широком смысле [4]. К транзакционным издержкам начали относиться любые виды издержек, которые сопровождали все виды сделок экономических агентов, где бы они ни происходили: внутри организаций или на рынке. Согласно неинституциональной теории, независимо от того, где проявляются транзакции: на рынке или вне его, необходим их учет и обслуживание [1–3; 7]. В развитие анализ **Р. Коуза** предлагается классификация транзакционных издержек (табл. 1).

В 1986 году были впервые рассчитаны транзакционные издержки в валовом национальном продукте США **Д. Уоллисом** и **Д. Нортон** (табл. 2) [7–9]. Рост транзакционных издержек и расширение транзакционного сектора рынка они назвали «структурным сдвигом первостепенной важности». По их мнению, это и объясняет различия в экономическом положении развитых и развивающихся стран.

* © Тюкавкин Н.М., 2014

Тюкавкин Николай Михайлович (tnm-samara@mail.ru), кафедра экономики Самарского государственного университета, 443011, Российская Федерация, г. Самара, ул. Акад. Павлова, 1.

Таблица 1

Классификация транзакционных издержек

№ п/п	Виды транзакционных издержек	Содержание
1.	Издержки поиска информации	Это затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, интересующих товарах и услугах, имеющихся поставщиках и потребителях
2.	Издержки ведения переговоров по предстоящей сделке	Затраты, включающие издержки на переговоры, командировочные расходы, обслуживающую технику и т. д.
3.	Издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг	Затраты на промеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей
4.	Издержки по спецификации и защите прав собственности	Расходы на проведение судов, арбитража, консультации с органами государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав
5.	Издержки оппортунистического поведения	Это издержки, проявляющиеся из-за «отлынивания» (shirking): они возникают при асимметрии информации, когда агент точно знает, сколько им затрачено усилий, а принципал имеет об этом лишь приблизительное представление (так называемая ситуация «скрытого действия»). В таком случае возникают и стимул, и возможность работать не с полной отдачей. Издержки «вымогательства» (holding-up): они наблюдаются в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющим высокой ценности вне нее
6.	Издержки ограниченной рациональности индивида	Ограниченная рациональность обусловлена ограниченностью интеллекта человека. Те знания, которыми обладает человек, не всегда полны, прогностические и расчетные возможности человека небеспредельны, а совершение им логических операций требует определенных усилий и времени. Получаем, что информация – это ресурс, требующий определенных затрат. Рациональность агентов выражается в стремлении сэкономить не только на материальных издержках, но также и на использовании своих интеллектуальных усилий

Экономической теорией прав собственности занимались **А. Алчиан** и **Г. Демсец**. Важность значения отношений собственности в экономике – это неоспоримый факт, но именно эти ученые положили начало системному анализу данного вопроса.

Таблица 2

Динамика изменения трансакционных издержек в ВВП США

Частный сектор		Государство	
1870 год	1970 год	1870 год	1970 год
23 %	41 %	3,6 %	13,9 %

Система прав собственности в неоинституциональной теории включает множество норм, которые регулируют доступ субъектов рынка к редким ресурсам. Данные нормы могут быть установлены не только государством, но и различными социальными инструментами: традициями, моральными положениями, обычаями, религией. Права собственности относятся как к физическим объектам, так и к объектам интеллектуальной деятельности.

С точки зрения государства и общества, права собственности упорядочивают отношения между отдельными агентами и выступают как определенные «правила игры». С точки зрения индивидуальных агентов, они являются «пучками правомочий» по принятию решений для использования ресурсов. «Пучки» могут расщепляться таким образом, что одни правомочия будут принадлежать одному субъекту, а другие – другому и т. д. Также права собственности имеют значение в поведенческом смысле: одни действия субъектов они поощряют, а другие подавляют путем запретов или увеличением издержек. Таким образом они влияют на индивидуальный выбор агентов. Основные элементы «пучка» прав собственности представлены в табл. 3. Необходимо отметить, что чем больше набор правомочий, которые закреплены за ресурсом, тем больше его ценность.

Таблица 3

Основные элементы «пучка» прав собственности

№ п/п	Элементы
1.	Право на исключение из доступа к ресурсу других агентов
2.	Право на пользование ресурсом
3.	Право владения ресурсом
4.	Право применения ресурса
5.	Право на получение от него дохода
6.	Право на передачу всех предыдущих правомочий

Главным условием для эффективной работы рынка, приближения его к рынку совершенной конкуренции является точное определение, или «спецификация» имеющихся прав собственности. Чем точнее они определены и более надежно защищены, тем более точно и надежно устанавливается связь между функционированием экономических агентов и уровнем их благосостояния. Таким образом «спецификация» прав собственности определяет принятие экономически оптимальных и эффективных решений субъектов рынка. Обратное явление в данном случае – это «размывание» прав собственности. Оно имеет место только тогда, когда права собственности плохо защищены, неточно установлены, подпадают под различного рода ограничения.

Основная парадигма неоинституциональной теории заключается в том, что «спецификация» прав собственности должна быть оплачена. Иногда включает в себя довольно большие затраты. Степень уровня точности «спецификации» зависит от соотношения прибыли и издержек, которые сопровождают принятие и защиту

соответствующих прав. Следовательно, в реальной экономической системе «спецификация» прав собственности не может быть точно определена и с абсолютно защищена. Она должна подвергаться постоянной корректировке.

Развитие неоинституционализма не ограничилась только одним признанием несовершенства и неполноты существующих прав собственности, он подверг анализу и различные правовые режимы государственной, коллективной и частной собственности. Это то, что отличает неоинституциональную теорию от традиционной неоклассической теории, где предполагаются идеальные условия для режима частной собственности.

В неоинституционализме любой акт рыночного обмена расценивается как обмен «пучками» прав собственности. Каналом, где передаются «пучки» прав собственности, является контракт. Контракт закрепляет правомочия и основания передачи прав. Контракт является одним из ключевых терминов неоинституционализма. Раньше, в неоклассических моделях общего равновесия рассматривались только идеальные контракты, где все возможные будущие последствия были заранее предопределены. Развитие теории контрактов в реальной экономике положили работы **Р. Коуза**. Основные положения данной теории представлены ниже.

Часть сделок может совершаться сразу, мгновенно, в момент заключения контракта. Но иногда (зачастую) передача прав собственности носит более длительный, отсроченный характер. Контракт в данном случае превращается между агентами в определенный обмен обещаниями. Контракт этими обещаниями ограничивает будущее развитие событий и поведение сторон, которые данные ограничения используют добровольно.

Контракты бывают краткосрочные, долгосрочные, явные, неявные, индивидуальные, коллективные, нуждающиеся в третьей защите и прочие. Данное многообразие различных контрактных форм является предметом изучения неоинституционализма.

Следуя неоинституциональной теории, определение типа контракта диктуется, только исходя из экономии транзакционных издержек. Контракт будет тем сложнее, чем разнообразнее обмен благами и чем сложнее структура их транзакционных издержек.

Наличие транзакционных издержек имеет большое следствие для составления контрактов:

- из-за них контракты никогда не могут быть в полной мере обоснованными, так как участники сделки не способны заранее точно определить взаимные права и обязанности на все возможные случаи и отразить их в контракте;
- точное исполнение контракта также не может быть полностью гарантировано из-за того, что участники сделки имеют склонность к оппортунистическому поведению.

В результате проблемы приспособления и учета неожиданных изменений и обеспечение надежности взаимных исполнений принятых обязательств присутствуют в любом контракте. Согласно выражению **О. Уильямсона**, для успешного их решения экономические агенты должны обмениваться не простыми обещаниями, а такими, которые заслуживают доверие (credible commitments).

Отсюда следует потребность в определенных гарантиях, которые должны:

- облегчить адаптацию участников к непредвиденным обстоятельствам в течение всего срока действия контракта;
- обеспечить защиту контракта от оппортунистического поведения.

Анализ различных инструментов и механизмов, которые побуждают или при- нуждают к неукоснительному исполнению обязательств по контракту, занимает одно из центральных мест в неоинституциональной теории.

Простейший механизм исполнения контрактов – это обращение в случае его нарушения в судебные инстанции. Но на практике данный механизм тоже срывает не всегда. Зачастую, уклонение от выполнения условий контракта не отражено в самом контракте, не поддается определению или недоказуемо в судебных инстанциях. В таком случае экономическим субъектам приходится защищать самих себя, создавая определенные частные механизмы по урегулированию контрактных обязательств (private orderings).

Можно предположить, что для выполнения контрактных обязательств необходимо построить систему стимулов таким образом, чтобы все участники контракта оказались заинтересованы в выполнении его условий не только в момент заключения, но и в момент исполнения обязательств. Подобные направления изменений в контракте довольно разнообразны: забота об имидже компании, предоставление залога, публичное оповещение о взятых обязательствах и т. д. Эти мероприятия уменьшают оппортунизм участников. Контракт в данном случае становится как бы «самозащищенным» (self-enforced), но до определенных пределов. Также можно обратиться в спорных случаях к авторитету арбитра либо договориться об организации регулярных двусторонних консилиумов. Когда участники контрактов заинтересованы в решении вопросов без юридического оформления результатов, они пытаются решить проблемы без привлечения официальных лиц.

Различные формы контрактов подпадают под воздействие разных «регуляционных структур» и участников регулирования. Механизмом, который регулирует простейшие контракты, называемые «классическими», считается договоренность участников. По мнению **О. Уильямсона**, механизмом, который регулирует сложные контракты («отношенческие»), является рынок. В первом механизме отношения между участниками контракта носят обезличенный и краткосрочный характер, споры могут решаться в суде. Во втором случае отношения участников приобретают персонифицированный и более длительный характер, а возникающие споры должны решаться через консультации и переговоры неформального характера.

По мере развития и совершенствования организационных и юридических инструментов, предназначенных для контроля за ходом исполнения обязательств по контрактам, простые сделки стали приобретать более формализованный и обезличенный характер, решаться, зачастую в различных судебных инстанциях. Одновременно с этим в поле деятельности «отношенческих» контрактов стали попадать более сложные сделки, которые раньше были неосуществимы из-за высоких транзакционных издержек. Отдельным направлением исследования неинституционализма является выполнение контрактов, когда одной из сторон является государство или обе стороны представлены различными государствами. В данном случае, за основу берется международное право. Но учитывая то, что государство в случае контрактных обязательств с частным субъектом, имеет возможность использовать властный ресурс, то неформальная сторона решения вопросов просто отпадает.

В качестве вывода следует отметить, что анализ, обогащенный использованием понятий транзакционных издержек, прав собственности и контрактных отношений, раскрывается в знаменитой теореме **Р. Коуза**.

Библиографический список

1. Тюкавкин Н.М. Стратегическое направление развития субъектов рыночной экономики // Журн. экон. теории. 2007. № 3.
2. Тюкавкин Н.М. Стратегическая эффективность деятельности компании // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 5.

3. Тюкавкин Н.М. Анализ инвестиционных рисков в деятельности компании // Вестник Самарского государственного университета. 2013. № 1(12). С. 151–156.
4. Barzel Y. Economic Analysis of Property Rights. Cambridge, 1989.
5. Coase R.H. The Firm, the Market and the Law. Chicago; L., 1988
6. Demsetz H. Efficiency, Competition, and Policy. Vol. I–II. Oxford, 1988.
7. North C. Structure and Change in Economic History. N.Y., 1981.
8. North C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, 1990.
9. Williamson E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y., 1985.

References

1. Tyukavkin N.M. Strategic direction of development of subjects of market-driven economy // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. Ekaterinburg, 2007. № 3.
2. Tyukavkin N.M. Strategic effectiveness of activity of a company // Audit i finansovy analiz. 2007. № 5.
3. Tyukavkin N.M. Analysis of investment risks in the activity of a company // Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. № 1 (12). P. 151–156.
4. Barzel Y. Economic Analysis of Property Rights. Cambridge, 1989.
5. Coase R.H. The Firm, the Market and the Law. Chicago; L., 1988
6. Demsetz H. Efficiency, Competition, and Policy. Vol. I–II. Oxford, 1988.
7. North C. Structure and Change in Economic History. N.Y., 1981.
8. North C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge, 1990.
9. Williamson E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y., 1985.

*N.M. Tyukavkin**

TRANSACTION EXPENSES, PROPRIETARY RIGHTS AND CONTRACTUAL RELATIONSHIPS

In the article applied directionality of transaction expenses, proprietary rights and contractual relationships in the processes of production is investigated, their applied directionality is shown. The classification of transactional expenses and proprietary rights is investigated; the elements of proprietary rights are singled out; the analysis of different instruments and mechanisms that induce to rigorous performance of contracts is carried out.

Key words: transaction expenses, proprietary rights, contractual relationships, market, economics, elements, analysis, classification, instruments, mechanisms, performance, guarantee, problems, bargains, opportunism.

* *Tyukavkin Nikolay Mikhailovich* (tnm-samara@mail.ru), the Dept. of Economics, Samara State University, Samara, 443011, Russian Federation.