

М. Р. Черняевский (michaelnet@rambler.ru),
ст. преподаватель

И. А. Черняевская (savhcuk.irina@mail.ru),
ст. преподаватель
Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь

КОНТРАКТ КАК ФОРМА СОКРАЩЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК

В мире осуществление контрактов обусловлено значительными издержками, при этом, в общей структуре издержек значительное место занимают транзакционные издержки. Данный вид издержек оказывает существенное влияние на эффективность как заключения, так и исполнения контрактов.

In the world the contracts implementation is caused by weighty costs. Transaction costs occupy a significant place in the overall cost structure. This type of costs have a substantial impact on the efficiency of the conclusion and execution of contracts.

Ключевые слова: транзакционные издержки; контракт; неопределенность; оппортунистическое поведение.

Key words: transaction costs; contract; uncertainty; opportunistic behavior.

Особенностью развития экономики в настоящее время является ее динамичность. Эта динамичность связана с такими явлениями, как углубление разделения труда, повышение производительности, увеличение количества производителей, предлагающих однородные товары и услуги. Кроме этого, растет сложность осуществления обмена ввиду резкого увеличения поступления в общество информации о контрагентах, растет и риск, который сопровождает заключение сделки, все это приводит к возрастанию уровня транзакционных издержек.

При этом, неоклассическая экономическая теория принимает равной нулю величину транзакционных издержек. На самом деле величина транзакционных издержек в современной

экономике составляет весомую долю национального продукта и, как указано выше, имеет тенденцию к росту.

Основы концепции трансакционных издержек заложил основоположник неинституционализма Рональд Коуз. В 1937 г. в работе «Природа фирмы» ему удалось доказать существование нового класса издержек, однако мировое признание ученый получил лишь в 1991 г. Понимание значимости трансакционных издержек возросло, когда к исследованию категории трансакционных затрат присоединились О. Уильямсон, А. Алчиан, К. Дэлмэн, С. Мастен, К. Менар, Д. Тис, С. Ченг, К. Эрроу, а также Г. Демсец, Д. Норт, Дж. Уоллис и была предпринята попытка произвести измерение их величины [1, с. 61].

Трансакционные издержки представляют собой издержки по взаимодействию субъектов экономики. Они напрямую не связаны с процессом производства экономических благ, однако способствуют успешной реализации данного процесса. Как известно, любое взаимодействие предполагает определенную информированность субъектов, на основании которого будет происходить последующее взаимодействие. Получение необходимой информации связано с расходом ресурсов, или несением трансакционных издержек. В последние десятилетия значимость трансакционных издержек повышается в связи с вступлением общества в информационную эпоху, решающим фактором которой является информация. Именно поэтому трансакционные издержки приобретают ярко выраженную информационную основу.

Современной фирме приходится работать в сверхдинамичной внешней среде. Для повышения степени реакции на предстоящие изменения, а также в целях выработки гибкой стратегии фирма вынуждена проводить мониторинг внешней среды. Прежде чем приступить к производству какого-либо товара, компания детально анализирует рынок или осуществляет финансирование дорогостоящих маркетинговых исследований. Она занимается изучением потребительского рынка, выделением конкретных сегментов и выявлением существующих потребностей. В соответствии с выявленными предпочтениями конкретной потребительской группы фирма определяет направление и характер научных разработок. Затем ею решаются вопросы, связанные с процессом производства продукта. При этом компания делает выбор между собственным и внешним производством, руководствуясь наибольшей эффективностью.

Стратегически важными в деятельности любой компании являются процессы доведения создаваемых товаров до потребителей и убеждения их в необходимости приобретения товаров именно данного производителя. Активное продвижение товара осуществляется с помощью брендинга. Несмотря на то, что трансакционные издержки в виде рекламных расходов составляют значительную величину бюджетов компаний, фирмы охотно идут на их финансирование, поскольку получают весомое увеличение объемов продаж и повышение лояльности потребительской аудитории.

Существенно упростить, а при необходимости, и отрегулировать взаимоотношения с партнерами позволяют издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта.

Под контрактом понимается двусторонняя (или многосторонняя) законная транзакция, в которой две (или более) стороны согласились на определенные взаимные обязательства.

Основополагающими принципами контрактных обязательств являются:

- свобода контракта, т. е. свобода заключения, определения содержания и формы контракта, свобода выбора контрагентов;
- ответственность за выполнение контракта, т. е. нарушение условий контракта служит основанием для привлечения нарушителя к ответственности. Поэтому составными частями контракта являются описания обязательств сторон и санкций в случае нарушения принятых обязательств.

Контрактные отношения с позиции экономической теории сталкиваются с необходимостью анализировать любое экономическое отношение как источник явных и неявных издержек. С данной позиции процесс спецификации обязательств и правомочий также продуцирует издержки. Именно поэтому контракт имеет смысл как экономический феномен. Таким образом, контракт – это компромисс между достоверностью обязательств и издержками на ее поддержание.

Трансакционные издержки, связанные с подготовкой и реализацией контракта, подразделяются следующим образом:

- *ex ante* (до заключения контракта) – издержки по разработке, согласованию и включению в текст контракта гарантий его выполнения;

- *ex post* (после заключения контракта) – издержки, связанные с неполнотой контракта, вызванные необходимостью его корректировки по мере реализации контракта по причине возникновения ошибок, выявления пропусков или в результате возникновения непредвиденных обстоятельств.

Издержки *ex ante* принято называть «издержками исписанных чернил», поскольку они напрямую связаны с процессом подготовки условий, необходимых для осуществления конкретной транзакции. В состав данного вида издержек включаются:

- издержки поиска информации – включают затраты на поиск информации о потенциальном партнере и о ситуации на рынке, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации;
- издержки ведения переговоров – включают затраты на ведение переговоров об условиях обмена, о выборе формы сделки;
- издержки измерения – касаются затрат, необходимых для измерения качества товаров и услуг, по поводу которых совершается сделка;
- издержки заключения контракта – отражают затраты на юридическое или нелегальное оформление сделки [2, с. 88].

Издержки *ex post* вытекают из несовершенства механизма урегулирования споров и касаются в основном применения положений подписанного контракта. В состав издержек *ex post* включаются:

- издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма – касаются затрат на контроль за соблюдением условий сделки и предотвращение оппортунизма, т. е. уклонения от этих условий;
- издержки спецификации и защиты прав собственности – включают расходы на содержание судов, арбитража, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных в ходе выполнения контракта прав, а также потери от плохой спецификации прав собственности и ненадежной защиты;
- издержки, связанные с процедурой перезаключения контракта. При изменении обстоятельств часто возникает потребность в адаптации к ним способов организации взаимодействия [2, с. 88].

Транзакционные издержки по подготовке и реализации контракта занимают весомую долю в бюджете любой фирмы. Они включают расходы на оплату работы консультантов и юристов, услуг, предоставляемых страховыми компаниями, затраты на получение информации о потенциальных партнерах, затраты компании на проведение переговоров, наконец, финансирование судебных разбирательств.

Таким образом, следует отметить, что при оценке транзакционных издержек на уровне отдельной стороны контракта проблемы возникают при вычленении данных расходов. К тому же некоторые транзакционные издержки трудно поддаются количественному измерению, как например, потери вследствие проявлений оппортунистического поведения контрагентов (уклонение от исполнения обязательств или недобросовестное их выполнение), потери вследствие ухудшения репутации на рынке в результате действия или бездействия контрагентов или персонала.

В современной экономике ввиду большого разнообразия предлагаемых товаров и услуг возникает неопределенность, которая порождает издержки на поиск информации о наиболее выгодной для покупателя цене, альтернативных контрактах с другими, наиболее выгодными условиями, контрагентах и т. д.

Издержки заключения контракта также представляют весомую часть в общем объеме транзакционных издержек предприятия. В силу того что в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой – разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требуют ресурсов и времени.

Для сокращения данного вида издержек можно отметить необходимость наличия на предприятии сильной юридической службы, ориентированной на составление и сопровождение разноплановых общих и специализированных контрактов. Кроме того, чем более детально разработан контракт, тем меньше вероятность оппортунистического поведения [2, с. 90].

Для того чтобы сократить транзакционные издержки по перечисленным выше пунктам, необходимо организации обратить внимание на эффективность рекламы и рекламных акций, проводимых с целью привлечения клиентов. Реклама должна быть яркой и привлекать внима-

ние покупателей, рекламные акции не должны содержать скрытые пункты условий проведения акции, а информация по акциям должна быть содержательной.

Чтобы снизить транзакционные издержки ведения переговоров и заключения контрактов, необходимо полно предоставлять информацию и выстраивать отлаженный алгоритм заключения контрактов, доводя его до автоматизма. Также можно разработать «Меню контрактов», это меню может включать в себя перечень контрактов с четким названием, в котором будет определено направление сделки и условия заключения контрактов. В таком случае предприятие сократит транзакционные издержки по составлению договора, а клиент сократит издержки на анализ и подбор подходящих ему условий. Для клиента должна быть предпочтительнее та организация, которая известна и продолжительное время находится в рейтинге лучших, так как сократятся издержки на поиск информации.

Что касается сокращения транзакционных издержек после заключения контракта, это в основном издержки оппортунистического поведения, чтобы их сократить, предприятию необходимо разработать стандартные формы контроля и установить санкции по их невыполнению, санкции должны ужесточать условия выполнения договора. Еще одним из способов снижения оппортунистического поведения для предприятия со стороны клиента будет включение в контракт пункта о привлечении третьей стороны, которая будет гарантом выполнения клиентом условий контракта.

Таким образом, осуществление контрактов обусловлено значительными издержками, вследствие чего контракты несовершенны. В общей структуре издержек значительное место занимают транзакционные издержки, непосредственно связанные с обеспечением самого обмена – общения между людьми. Данные издержки оказывают существенное влияние на эффективность контрактов. Эти издержки создают систему стимулов, которая характеризует поведение участников контрактных отношений. Несовпадение целей сторон контрактов может обуславливать стремление одних экономических субъектов к снижению транзакционных издержек, в то время как другие будут заинтересованы в их росте. Именно это обстоятельство лежит в основе создания социально-экономических институтов, от реализации определенных функций которых зависят пути оптимизации данных издержек. Однако эти и другие проблемы транзакционных издержек контрактных отношений в экономике Республики Беларусь являются малоисследованными в современной научной литературе.

Список использованной литературы

1. **Колодня, Г. В.** Роль транзакционных издержек в деятельности современной фирмы / Г. В. Колодня // Экономические науки. – 2008. – № 3. – С. 61–66.
2. **Хайдукова, Е. С.** Транзакционные издержки на примере контракта кредитования / Е. С. Хайдукова // Вестн. Югорского государственного университета. – 2016. – Вып. 4 (43). – С. 87–91.