**УДК 338.58**

**контракты и трансакционные издержки: сущность, взаимосвязь**

**Эльвира Анатольевна Климентова**

кандидат экономических наук, доцент

[Klim1-408@yandex.ru](mailto:Klim1-408@yandex.ru)

**Анна Владимировна Аладинская**

студент

aaladinskaya@yandex.ru

Мичуринский государственный аграрный университет

г. Мичуринск, Россия

**Аннотация.** Экономические отношения, это, прежде всего, контрактные отношениямежду контрагентами бизнеса, как по приобретению материальных ресурсов, так и сбыту продукции, вызывающих наличие определённого уровня трансакционных издержек на осуществление трансакции по отчуждению права собственности на товар.

В статье авторамипроанализированы сущность контрактов и трансакционных издержек, а также их взаимосвязь, т.к. трансакционные издержки имеют большое значение в определении условий контракта и гарантируют его прочность и нерасторжимость.

**Ключевые слова:** контракт, трансакция, трансакционные издержки, институционализм, договор, экономика, затраты, издержки.

Причиной появления трансакционных издержек является неполнота информации. Недостаток информации, а иногда и ее ассиметричность для сторон, заключающих контракт приводит к оппортунистическому поведению.

Данный термин был впервые использован Оливером Уильямсоном в 1996 году и звучал так: Оппортунистическое поведение – преследование личной выгоды с использованием коварства, обмана, сокрытия информации [3].

Именно из-за этого любой контракт несет за собой определенный риск.

Контракт – это юридически обязательное соглашение в письменном виде между двумя сторонами, в котором определяются условия, подлежащие исполнению с их стороны, и ответственность за их выполнение.

Любой контракт определяет стороны, сроки, условия и обязательства. Условия контракта должны содержать отличительные черты объекта сделки, т.е. технико – экономические параметры. Заключение контрактов необходимо для:

- улучшения социально-политической и правовой координации (стимулов, рутин, способов разрешения конфликтов и др.);

- формирования правил взаимодействия различных субъектов;

- определения структуры принятия решений и ответственности.

В институциональной экономике существуют 3 вида контрактов (рис.1)

*Рисунок 1* – Юридическая классификация контрактов

Классический контракт - это полный контракт, основанный на действующих юридических правилах и нормах. Гарантом выполнения данного контракта является государство. При возникновении разногласий контрагенты имеют право подать иск в суд для разрешения спора. Данный вид контракта является краткосрочным, т.е. сразу после свершения сделки он прекращает свое существование.

Неоклассический контракт – это не полный контракт, предназначенный на долгосрочную перспективу. Причиной неполноты заключаемых контрактов является приоритет достоверной и своевременной информации у одной из сторон.

Если классический контракт в основном основан на формальных условиях, то в неоклассическом контракте неформальные условия преобладают. Данный контракт является непредсказуемым, т.е. невозможно предугадать последствия совершаемой сделки.

Имплицитный или отношенческий контракт основан на долговременном сотрудничестве сторон. Также, как и неоклассический контракт, имплицитный основан на формальных условиях. Однако, имплицитный контракт отличается тем, что оба контрагента заинтересованы в исполнении договора. В случае возникновения конфликта стороны договора пытаются сами разрешить все недопонимая между собой.

Возникновение любой экономической структуры (организации, фирмы) предполагает использование наемного труда, а, следовательно, заключения договора трудового найма, который является основным примером имплицитного контракта.

Поскольку все возможные случаи нарушения сторонами условий договора заранее невозможно просчитать, необходимы стимулы для обеспечения гарантий выполнения условий договора. Такими гарантиями может служить залог, поручительство, банковская гарантия или санкции.

Понятие трансакция было введено в экономику Дж. Коммонсом. По его мнению: «Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» [2].

Осуществление трансакции невозможно без заключения контракта. Тип контракта зависит от вида осуществляемой трансакции.

Дж. Коммонс выделяет три вида трансакции (рисунок 2)

*Рисунок 2* – Виды трансакций, предложенных Дж. Коммонсом

В торговой трансакции возможно соблюдение условий симметричности. То есть при заключении контракта стороны находятся в равных условиях. Главной чертой данного вида трансакции является добровольность и равенство сторон. Торговая трансакция это пример сделки купли-продажи, который является основным примером классического контракта.

Трансакция управления представляет собой трансакцию, в которой проявляется ассиметричность сторон. Это выражается в том, что у сторон разное отношение к собственности. Существует управляющая сторона и управляемая. Примером служит трудовой договор о найме на работу. Работодатель диктует условия наемному рабочему, а работник «подчиняется». Ассиметричность проявляется в разном социальном статусе. Работодатель может как поощрять за хорошую работу, так и вводить какие-то дисциплинарные взыскания за ошибки или нарушение работника. Или же он имеет право расторгнуть договор. Работник тоже имеет право расторгнуть договор, если работодатель не выполняет условия договора или несправедливо оценивает выполненную работу.

Трансакции рационирования характерно, как и трансакции управления ассиметричность сторон. Только в качестве преобладающей стороны выступает коллективный орган. Примером может служить отношения государства и общества, принятия советом директоров решения об повышении сотрудника на новую должность и др.

Сторонники неоинституциональной экономики утверждают, что трансакция несет за собой издержки, с помощью которыхпроисходит ее осуществление. Они возникают как на подготовительном этапе, так и на заключительных этапах заключения сделки.

Прежде чем осуществить трансакцию необходимо:

исследовать рынок, а именно конкретный его сегмент, с которым связана ваша собственность; поиск партнеров и согласование их интересов; установление механизма продажи; обеспечение защиты права собственника.

Все эти факторы и составляют трансакционные издержки. Трансакционные издержки - это все затраты, связанные с проведением сделки.В самом общем виде можно выделить несколько причин существования трансакционных издержек:

- несовпадение экономических интересов сторон, преобладание одной стороны над другой;

- защитасвоих прав, свобод и имущества;

- недопроизводство институтов, что вынуждает его членов к большим затратам, чем это требуется в определенный период времени [4].

Трансакционные издержки могут оказывать, как положительное, так и отрицательное влияние. Они препятствуют внедрению новых ресурсов и улучшение имеющихся; не позволяют полностью исчерпать взаимные выгоды обмена; ограничивают возможности реализации принципа сравнительных преимуществ, лежащего в основании разделения труда.

Прежде чем совершить сделку необходимо узнать, как можно больше информации о контрагентах, чтобы удостовериться в надежности и безопасности контракта. Необходимо знать:

Величина трансакционных издержек зависит в первую очередь от типа контракта и рисков которые он несет. Именно их величина может сдерживать одну из сторон при заключении контракта и тормозить завершение сделки.

Уровень затрат на отчуждение вызывает у производителя отсутствие желания организации производственного процесса, т.е. контракты не совершаются из-за их слишком значительных трансакционных издержек.

Для того, чтобы уменьшить риск и, соответственно, минимизировать трансакционные издержки существует несколько способов:

1) Необходимо детально прописывать условия контракта. Это способствует обеспечению гарантий и упорядоченности для сторон контракта. Упорядоченность состоит в том, что стороны договора обладают достаточным объемом информации, знают свои права и обязательства. Именно поэтому у них не возникает потребности в обеспечении гарантий и безопасности.

Однако, если контракт имеет слишком много деталей и требует учета определенных потребностей или рисков, данный способ может показаться неэффективным.

2) Постоянство экономических партнеров – если совершать сделку с одним и тем же контрагентом, то ваши предварительные трансакционные издержки будут равны нулю, потому что у вас уже есть необходимый объем информации о данном контрагенте

3) Легализация деятельности фирмы [5].

Как нам известно, при заключении контракта любой человек хочет быть уверенным в безопасности контракта. Мошенничество, вымогательство – все то, с чем боится столкнутся любой контрагент. Но если сторона обеспечит достоверной информацией и документацией о том, что собственность фирмы действительно принадлежит стороне с которой человек совершает сделку и то, что деятельность фирмы законна – это даст гарантию безопасности вступления в сделку.

Таким образом, можно сделать вывод, что трансакционные издержки помогают сторонам оценить и управлять рисками, оптимизировать затраты и эффективность сделок, а также предугадать возможные проблемы и споры. Поэтому от качества трансакционных издержек зависит результативность сделки и они позволяют минимизировать потенциальные убытки, то есть, заключение контрактов сопряжено с трансакционными издержками.

**Список литературы:**

1.Данилова К.А Проблема оппортунизма экономических объектов во внутриорганизационом маркетинге. URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/48217/1/rrfp\_2016\_1\_027.pdf

2.Commons J. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. Vol.21. № 4. P. 652.

3.Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа. Thesis. 1993.

4.Черноризова Н. В. Институциональная экономика: учебное пособие. М.: МИРЭА – Российский технологический университет. 2020. 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

5.Экономика фирмы. Междисциплинарный анализ: учебник для вузов / В. И. Гайдук, П. С. Лемещенко, В. Д. Секерин, А. Е. Горохова. 2е изд., стер. Санкт Петербург: Лань. 2022. 420 с.

**UDC 338.58**

**CONTRACTS AND TRANSACTION COSTS: ESSENCE, RELATIONSHIP**

**Elvira A. Klimentova**

Candidate of Economics, Associate Professor

[Klim1-408@yandex.ru](mailto:Klim1-408@yandex.ru)

**Anna V. Aladinskaya**

student

[aaladinskaya@yandex.ru](mailto:aaladinskaya@yandex.ru)

Michurinsk State Agrarian University

Michurinsk, Russia

**Abstract.** Economic relations are, first of all, contractual relations between business counterparties, both for the acquisition of material resources and the sale of products, causing the presence of a certain level of transaction costs for the transaction of alienation of ownership of the goods. In the article, the authors analyzed the essence of contracts and transaction costs, as well as their relationship, because transaction costs are of great importance in determining the terms of the contract and guarantee its strength and indissolubility.

**Keywords:** contract; transaction; transaction costs; institutionalism; contract; economy; costs; costs.

Статья поступила в редакцию 11.09.2023; одобрена после рецензирования 19.10.2023; принята к публикации 27.10.2023.

The article was submitted 11.09.2023; approved after reviewing 19.10.2023; accepted for publication 27.10.2023.