

УДК 334.01

**ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ, ТРАНСАКЦИИ, РЫНКИ.
КОМУ ПРИНАДЛЕЖИТ ПРАВО НА СЕКС,
КАК ИЗБЕЖАТЬ ШАНТАЖА И ЧТО СВЯЗЫВАЕТ
ПОНЧИК, ЯБЛОКО И АПЕЛЬСИН?**

А.В. Шмаков

Новосибирский государственный технический университет,
Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»
E-mail: a.shmakov@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению базовых для экономики понятий: право собственности, транзакция, сделка, договор, рынок. Автор акцентирует внимание на необходимости выработать систему понятий, удовлетворяющую внутренним целям социальных дисциплин и позволяющую сформировать комплексное представление о поведении экономических субъектов.

Ключевые слова: экономическая теория, права собственности, транзакция, сделка, договор, рынок.

**PROPRIETARY RIGHTS, TRANSACTIONS, MARKETS.
WHO IS THE OWNER OF SEX, HOW TO AVOID BLACKMAIL
AND WHAT IS COMMON BETWEEN THE DOUGHNUT,
THE APPLE AND THE ORANGE?**

A. V. Shmakov

Novosibirsk State Technical University,
Novosibirsk State University of Economics and Management
E-mail: a.shmakov@mail.ru

The article deals with the basic economic concepts of proprietary rights, transaction, bargain, contract and market. The author emphasizes the need to develop a common system of concepts that meet the internal goals of social disciplines and allows forming an integrated idea of the behavior of economic actors.

Keywords: economics, property rights, transaction, bargain, contract, market.

ВВЕДЕНИЕ

Договорная природа понятийно-терминологического аппарата дает возможность выбрать единую базовую терминологию для основных социальных дисциплин. Общий терминологический аппарат формирует потенциал позитивного воздействия на формирование ментальных моделей, подкрепляющих возможность гибко кооперировать усилия большого числа людей по решению задач, стоящих перед современным обществом. Между тем неточность терминологии приводит к проблемам взаимодействия как между представителями различных социальных дисциплин, так и между исследователями в рамках одной дисциплины. Несоответствия в базовой терминологии порождают бесчисленные споры и отвлекают от анализа существа возникающих проблем. Следует выработать общую систему поня-

тий, позволяющую сформировать комплексное представление о поведении экономических субъектов. В статье рассматривается понятийная сущность и связь между базовыми для экономики понятиями: права собственности, сделка, трансакция, договор, рынок.

В первой части статьи представлено современное понимание и поведенческое содержание прав собственности. Во второй части статьи рассмотрена категория «трансакция». Данная категория является ключевой для экономистов и вместе с тем переходной для понимания экономико-юридической категории «сделка». Третья часть посвящена категории «сделка». Затем изучена категория «договор», а также разграничены понятия «сделка», «договор» и «соглашение». В пятой части статьи описано место рынка в системе общественных отношений. И, наконец, в шестой части статьи предложено авторское определение рынка как информационно-коммуникативного пространства, а также сформирован подход к характеристике рынков через описание преобладающих на них уровней коммуникации.

1. ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ

Понятие прав собственности является ключевым для понимания рыночных взаимоотношений. В среде классических экономистов бытует мнение, что объектом купли-продажи на рынке является некое представляющее ценность материальное или нематериальное благо, свободный доступ к которому может быть ограничен в силу его редкости. Однако фактически объектом купли-продажи на рынке является не само благо, а право собственности на него. Точнее, санкционированная обществом возможность осуществлять некоторые действия в отношении данного блага. Вы когда-нибудь покупали квартиру в строящемся доме? Риелтор подводит вас к пустырю, показывает пальцем в пустое пространство и говорит: «Вот в этом месте будет находиться ваша квартира». Благо еще не создано, что же мы в таком случае приобретаем? Мы приобретаем право собственности на будущее благо, т.е. теперь мы вправе требовать окончания строительства, а затем вступить во владение квартирой и осуществлять прочие вытекающие из данной сделки правомочия.

Права собственности – это санкционированные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп [32, р. 3]. Право собственности подразумевает контроль над ограниченными элементами богатства, в которых нуждаются другие лица. Право собственности – это не сам объект, а те способы использования объекта, которые собственник имеет возможность контролировать. Обладание собственностью становится источником власти. Суть экономической власти собственности – возможность отказывать другим лицам в том, что принадлежит вам, но в чем эти другие лица нуждаются. Власть собственности позволяет воздерживаться от обмена до тех пор, пока противная сторона не согласится с вашими требованиями, и в результате добиваться более выгодных условий [13, с. 16].

Поведенческое содержание прав собственности заключается также в том, что они препятствуют возникновению потерь, появляющихся в ре-

зультате конфликтов по поводу доступа к ограниченным благам и ресурсам. Экономическое поведение сводится к актам добровольного экономического выбора, зависящего от возникающего в результате соотношения выгод и издержек. Права собственности воздействуют на систему стимулов, изменяя издержки и выгоды различных способов поведения. Например, нарушение установленных законом прав собственности связано с дополнительными издержками возможного наказания [39, р. 320]. Права собственности приобретают самостоятельную экономическую ценность, поскольку создают стимулы для экономической деятельности, снижают количество конфликтов и уровень транзакционных издержек, способствуют передаче имущества эффективному собственнику.

Предложенное определение прав собственности нуждается еще в нескольких пояснениях, связанных с междисциплинарным характером данной категории и различиями юридической и экономической трактовок.

1. Еще раз подчеркнем, что неверно отождествлять права собственности и объекты собственности. Потоки благ и прав собственности на данные блага могут не совпадать. Если само благо возникает на стадии производства, то право собственности на данное благо появляется в результате закрепления и последующей фактической реализации правомочий в отношении блага. Создание блага без закрепления системы правомочий в отношении данного блага препятствует его движению к конечному пользователю. Вы, например, остережетесь покупать квартиру в доме, построенном на земле, правовой статус которой не определен. И наоборот, еще не добытая нефть, правомочия в отношении которой определены, может быть продана в результате фьючерсной сделки. В этом случае поток прав собственности на благо идет впереди потока благ.

2. Отметим также, что права собственности – это не отношение человека к объекту собственности, а отношения между людьми по поводу объекта собственности [37, р. 13]. Права собственности оформляются в виде правил, описывающих, что люди могут, а чего не могут делать с принадлежащим им объектом собственности, а также что они вправе или не вправе требовать от других людей, желающих использовать данный объект собственности. Смысл этих правил заключается в ограничении или расширении пределов выбора и власти индивидов посредством четырех категорий:

– *Свобода* – это данное какому-либо лицу разрешение осуществлять выбор поведения по собственной воле, защищаемое властью коллективных сил посредством недопущения вмешательства других лиц, которые могли бы воспрепятствовать этому частному акту выбора. Свобода означает отсутствие в процессе выбора обязанности, ограничения или принуждения со стороны других лиц. В качестве коллективных сил, принуждающих не вмешиваться в частные акты выбора могут выступать, например, общество, государство, организации или различного рода коллективы. Свобода определяет то, что «позволено».

– *Право* – это данное какому-либо лицу разрешение (власть) распространять свою волю на выбор поведения других лиц, защищаемое властью коллективных сил. Если свобода означает отсутствие ограничений на волю какого-либо лица, то право определяет не просто меру дозволенного поведения данного лица, но и власть диктовать свою волю другим лицам, т.е. не

только совершать определенные действия, но и требовать определенного поведения от других лиц. Право определяется словами «можно», «вправе».

– *Обязанность* – это данное какому-либо лицу предписание, определяющее должное или недолжное с его стороны поведение, защищаемое властью коллективных сил. Возникновение права у какого-либо лица неизменно сопровождается возникновением симметричной обязанности по крайней мере у одного из прочих лиц. При этом термин «обязанность» в некоторой степени противоположен термину «свобода»: если обязанность связана для вас с ограничением или принуждением, то свобода – с отсутствием ограничений и принуждения. Однако принуждение все же имеет место: если обязанность принуждает вас соблюдать права других лиц, то свобода заключается в принуждении других лиц не воздействовать на ваш выбор. Обязанность определяет то, что «должно».

– *Незащищенность* – это данное какому-либо лицу (или широкому кругу лиц) предписание относительно поведения, которое не защищено от вмешательства и возникающего в связи с этим ущерба властью коллективных сил. По сути, незащищенность определяет меру недопустимого либо нежелательного поведения. В случае такого поведения общественные силы могут не только лишить вас защиты, но и спровоцировать ущерб посредством санкций. Санкции – это меры принудительного воздействия, применяемые к нарушителям установленного порядка и влекущие для них определенные неблагоприятные последствия. Незащищенность определяет то, что «нельзя».

Обратите внимание, что принадлежащие нам права и свободы увеличивают наше благосостояние, являются активами, тогда как обязанности и незащищенности составляют наши обязательства, т.е. являются пассивами. Таким образом, задаваемые государством правила во многом определяют богатство конкретных людей и их групп.

3. Нужно указать на то, что экономическая трактовка прав собственности шире юридической. Ключевым признаком права собственности для экономиста является то, что оно определяет возможность получения полезности, удовлетворения от каких-либо элементов богатства. *Богатство* – это совокупность всех материальных и нематериальных ценностей, принадлежащих человеку. То есть элементами богатства является все, что с точки зрения людей, обладает ценностью. Если в юриспруденции принято различать вещные права (право собственности является видом вещных прав) и личные права, то экономическая логика объединяет данные понятия в категории прав собственности [7, разд. II]. Это происходит потому, что экономисты относят к элементам богатства не только ресурсы и блага в узкой трактовке, но и личные права. Действительно, личные права (право на свободу передвижения, выбор места жительства, личная неприкосновенность и т.д.) приносят значительную полезность, делая жизнь более комфортной и безопасной. А например, временное ограничение на выезд должника за границу при неисполнении им требований, содержащихся в исполнительном документе, лишает его возможности провести отпуск на Кипре и снижает уровень его богатства [25, ст. 67].

Приведем одиозный с позиции юриспруденции пример. Молодая 18-летняя пара вступает в романтические отношения. При этом и юноша, и де-

Рис. 1. Зависимость спроса на секс от возраста для мужчин и женщин

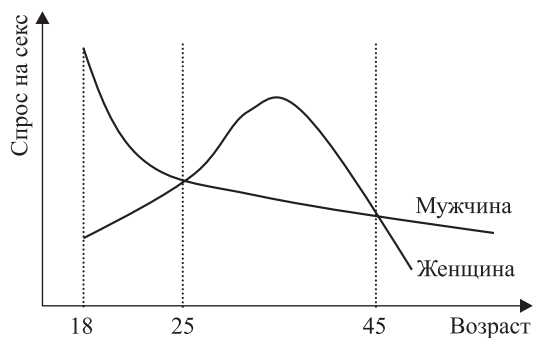
вушка юридически обладают всеми личными правами. Кому из них принадлежит право собственности на секс? Квалифицированный юрист, вероятнее всего, не признает факт существования права собственности на секс. Но если право собственности на секс отсутствует, как в таком случае отдельным категориям людей удастся им торговать?

Секс, несомненно, является приносящим полезность элементом богатства, а значит элементом собственности. С позиции экономиста данным правом обладает партнер, который может ограничивать использование секса, т.е. контролирует доступ к сексу. Ограничивать использование секса, вероятно, будет партнер, получающий от него меньшую полезность и потому предъявляющий меньший спрос на секс.

Построим зависимость спроса на секс со стороны мужчин и женщин от возраста сексуальных партнеров. Договоримся о том, что в данном примере нас интересуют не его биологическая достоверность, а то, как он передает суть экономического подхода. Допустим, что сексуальная активность юноши в 18 лет выше, чем у его подруги, но с возрастом она будет постепенно снижаться. Сексуальная активность девушки, напротив, сначала будет расти, а снижаться начнет только после достижения ею определенного возраста (рис. 1).

Мы видим, что до 25-летнего возраста спрос на секс со стороны юноши выше, а значит, фактически доступ к благу ограничивает девушка. То есть в данный период времени право собственности на секс принадлежит девушке. Обладание правом собственности на данный элемент богатства, несомненно, увеличивает ее благосостояние. И, кстати сказать, увеличивает ее переговорную силу. Но после достижения 25-летнего возраста спрос на секс со стороны женщины становится выше мужского. Право собственности на секс переходит к мужчине. Происходит спонтанное изменение порядка, системы правил, в соответствии с которыми складываются ваши отношения, что может стать источником конфликта. Ведь мужчина почему-то стал реже дарить цветы, приглашать в театр, а женщина уже успела к этому привыкнуть. И вот милая женщина, не успевшая сделать в жизни ничего плохого, стала беднее. А молодой мужчина, не успевший сделать ничего хорошего, стал богаче. Что же делать женщине? Не терять времени и запасаться другими элементами богатства, человеческого капитала, читать умные книги, учиться печь блинчики... или ждать 45.

4. Собственностью в экономическом понимании являются как права, так и свободы, поскольку свободы – полноценный элемент богатства. Ценностным эквивалентом свободного прибыльного употребления воли при отсутствии обязательств являются выгодные соглашения, которые вы можете заключить, используя свою свободу. Эта выгода определяется как разница цен, которые вы можете получить до и после потери свободы [13, с. 36].



Устраиваясь, к примеру, на работу, вы продаете работодателю часть своих свобод, поскольку теперь он имеет право в значительной степени определять ваше поведение в рабочее время. При этом вы теряете возможность альтернативного заработка, который и является денежным измерителем проданных вами свобод.

Свободы также могут быть проданы и куплены. Первое, что приходит в голову – торговля избирательным правом при использовании политической технологии «карусель». Карусель – метод покупки голосов избирателей, при использовании которого избирателю перед входом на избирательный участок передается уже заполненный бюллетень, который он опускает в урну для голосования; полученный им при регистрации чистый бюллетень обменивается у организатора подкупа на какие-либо материальные ценности. Но есть и менее очевидные примеры. Многие сделки, по сути, сопровождаются продажей или сдачей внаем части свобод. Например, конституция гарантирует вам свободу передвижения [14, ст. 27]. Но вы устроились на работу, и теперь в течение 8-часового рабочего дня вы должны находиться на территории предприятия. Вы не имеете возможности среди рабочей недели уехать на пару дней в соседний город. Вы добровольно, за вознаграждение согласились с временным ограничением ваших свобод. Вы, конечно, не можете открыто продать всю свободу, поскольку пределы продажи задаются основами государственного строя, традициями и другими нормами. Однако обещание какого-либо будущего поведения с вашей стороны в случае если у меня появляется возможность использовать коллективную силу для принуждения вас к такому поведению, означает передачу части свободы.

5. Еще одной особенностью экономического подхода к пониманию прав собственности является то, что экономистов больше интересует состояние *de facto* (на деле), а не *de jure* (согласно праву). О степени принадлежности какому-либо лицу права собственности экономисты судят по имеющейся у данного лица фактической возможности определять направления использования объекта собственности [28, р. 17]. И данная фактическая возможность может не соответствовать формальным правилам, описанным в нормативных документах. Это означает, что если определить право собственности через возможность осуществлять выбор способов использования элементов богатства, то для экономиста – это возможность совершать свободный выбор, а для юриста – это возможность совершать выбор в рамках закона. То есть экономический подход опирается не только на формальные, но и на неформальные нормы, определяющие отношения собственности.

В результате использования такого подхода, во-первых, может измениться представление о том, кто является собственником. Пусть, например, предприниматель покупает имущество, но по известным соображениям оформляет его на жену. Скорее всего, жена, являясь собственником *de jure*, *de facto* не станет производить с ним каких-либо действий без согласия мужа. Кто в данном примере является формальным, а кто фактическим собственником? С кем в этом случае нужно вести переговоры о продаже имущества? Родители купили квартиру поступившей в университет 18-летней дочери. Если вы имеете желание выкупить данную квартиру, разумнее вести переговоры с фактическим, а не номинальным собственником. Во-вторых,

меняется представление о возможных способах присвоения и защиты прав собственности. Имеется семь основных стратегий, направленных на присвоение и защиту прав собственности: контакты на основе личных связей, самозащита, защита третьей стороны, частная защита, административные рычаги государства, окологосударственные меры и юридические способы защиты [33; 3, с. 74–76]. Каждая из этих стратегий имеет как преимущества, так и недостатки. Очевидно, что люди, даже крайне законопослушные, будут использовать наиболее эффективные и менее затратные с их точки зрения стратегии. Экономисты склонны утверждать, что в качестве предпочтительного следует рассматривать механизм защиты прав собственности, использование которого связано с меньшими издержками установления и защиты прав собственности, т.е. с меньшими *транзакционными издержками*. Если соседи устроили пьяную вечеринку и нарушают ваше право на ночной покой, вы можете вызвать сотрудников полиции. Вы будете ждать их несколько часов, вечеринка закончится, вы наконец уснете. И вот тут-то вас разбудит приехавший полицейский, который, надеюсь, не оштрафует вас за ложный вызов. Не будет ли дешевле *de facto* щелкнуть рубильником соседского электросчетчика, что *de jure*, конечно же, абсолютно недопустимо.

6. Последнее замечание относительно использования термина «право собственности» заключается в том, что неверно отождествлять право собственности и обладание, т.е. физический контроль над объектом собственности. Право собственности состоит из набора правомочий. *Правомочие* – это заданная нормами возможность участника правоотношений осуществлять определенные действия или требовать определенных действий от других участников правоотношений. Указанные правомочия в различных комбинациях могут принадлежать разным людям, в том числе физически не обладающим вещью. Теоретически можно разделить право собственности на любое количество правомочий, т.е. внести в список того, что вы можете или не можете сделать с объектом собственности любое количество пунктов. Наиболее подробный перечень правомочий, состоящий из 11 пунктов, был предложен британским юристом А. Оноре [34, р. 112–128]:

- право владения – состоит в осуществлении физического контроля над вещью;

- право пользования – заключается в возможности извлечения личной выгоды или пользования объектом собственности;

- право управления – включает в себя возможность определения направления, в котором может быть использована данная вещь, а также определение круга лиц и порядка доступа к ресурсу;

- право на доход, который может проистекать из непосредственного пользования вещью или пользования вещью другими индивидами;

- право на капитальную стоимость – предполагает возможность дарения, продажи, проматывания, изменения формы или уничтожения блага;

- право на безопасность – предполагает защиту от вредного воздействия на поток доходов в виде экспроприации даже при условии наличия компенсационной системы;

- право на передачу вещи по наследству – подразумевает возможность передачи благ новому собственнику после смерти старого;

– право на бессрочность – состоит в отсутствии каких-либо временных границ в осуществлении правомочий;

– запрет вредного использования – не разрешает использовать вещь способом, наносящим вред имуществу других экономических агентов;

– ответственность в виде взыскания – дает возможность отчуждать вещь в уплату долга, а значит, позволяет использовать имущество в качестве залога;

– право остаточного характера – состоит в возвращении переданных правомочий по истечении срока передачи, в результате утраты силы договора или по иной причине.

Еще раз подчеркнем, что различные правомочия относительно одного объекта собственности могут принадлежать разным лицам. Вы, к примеру, решили купить внедорожник. Но знаете ли вы, что среди приобретаемых вами правомочий будет отсутствовать право на безопасность? Дело в том, что легковые автомобили повышенной проходимости, а также грузовые и специальные автомобили на шасси подлежат постановке на учет в военкомате. И на период военных действий ваш внедорожник может быть изъят для нужд армии. Другой пример, в чем ключевое отличие собственности на землю в России от долгосрочной (на 59 лет) аренды земли в СССР? В том, что при долгосрочной аренде к арендатору не переходил ряд правомочий: право на бессрочность, право на передачу вещи по наследству и т.д.

Рассмотрев понятие прав собственности, мы вновь возвращаемся к фундаментальному вопросу: что является объектом купли-продажи на рынке? Объектом купли-продажи может выступать не только право собственности как единое целое, но также отдельные правомочия, которые готов приобрести покупатель. На рынке торгуют правомочиями. За полезные правомочия платят больше, за менее полезные – меньше, за бесполезные вообще отказываются платить. И платят, кстати сказать, не всегда деньгами. Вполне возможны такие способы оплаты, как натуральный обмен, услуга за услугу, удовольствие за удовольствие и т.д. Если повнимательнее присмотреться, мы постоянно являемся участниками рыночного процесса, постоянно находимся в процессе переговоров. Помой пол, а я [за это] приготовлю ужин. Свози меня во Францию, а я [за это] обещаю незабываемый отдых. Будь мне верен, а я [за это] буду верна тебе. Мы просто не любим проговаривать «заплатить за это», в этом заключается особенность отношений между людьми, их человечность. Не очень-то приятно думать, что любовь – это плата за любовь. А вкусный ужин – это плата за заботу. Наверное, это прекрасно, что мы прилагаем усилия, чтобы не замечать рынки вокруг нас...

Мы видим, что цена товара зависит не только от его потребительских и производственных характеристик, но и от передаваемого набора правомочий. И чем больше правомочий передается покупателю, чем точнее они определены и надежно защищены, тем большую цену может рассчитывать получить продавец. Почему, например, краденая собственность стоит дешевле, даже в том случае, если она обладает теми же физическими параметрами, что и легально приобретенная? Потому что при покупке краденной собственности вы не приобретаете ряд правомочий: «право на капитальную стоимость» – торговать краденым имуществом запрещено и «право на

безопасность» – краденая собственность может быть изъята. Помещения в исторических зданиях ценятся меньше не только потому, что они обветшали изнутри, но и потому, что ваше право собственности ограничено запретом на изменение фасадов здания. Попробуйте, сдавая квартиру, ограничить набор передаваемых правомочий, например, запретите открывать окна на балконе, и вам придется устанавливать плату за пользование имуществом ниже среднерыночной.

2. ТРАНСАКЦИЯ

Передача прав собственности осуществляется посредством трансакций. *Трансакция* – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [30, р. 652]. Мы склонны выделять понятие личных свобод из совокупности прав собственности, но с экономической точки зрения, как было сказано выше, их можно и объединить. Существует три вида трансакций:

1. *Трансакции сделки* подразумевают отношения, возникающие в результате добровольного соглашения между равными по закону сторонами. Трансакция сделки подразумевает добровольные взаимоотношения между равноправными партнерами. Например, если вы закупаете комплектующие для насосной станции, вы вступаете в трансакцию сделки. Если вы договариваетесь с братом обменяться кепками – это также трансакция сделки. Когда мы говорим о трансакциях на рынке, мы имеем в виду трансакции сделки или просто «сделки».

Но всегда ли *de facto* выполняются требования равноправия и добровольности? Например, многие из вас заключали с управляющей компанией договор управления многоквартирным домом. Были ли ваши отношения с управляющей компанией абсолютно симметричными? Отказывались ли вы от заключения договора, если вас что-то в нем не устраивало? Были ли вам предоставлены равные с управляющей компанией возможности определять условия договора? Рискну предположить, что нет. Вы вынуждены были соглашаться с формулировками, предложенными управляющей компанией. Уже на данном этапе возникала асимметрия в правах и обязанностях, поскольку управляющая компания составляла текст договора так, чтобы он был выгоден для нее. Но предположим, что вы отказались идти на поводу и решили отстаивать свои права в суде. Будет ли данный судебный процесс состязанием абсолютно равных сторон. Нет, против вас, не являющегося специалистом ни в жилищных вопросах, ни в вопросах хозяйственного законодательства, выступит команда профессионалов, имеющая к тому же лучшее финансовое положение. И такие ситуации возникают постоянно, идете ли вы в банк, магазин, мастерскую по ремонту обуви или другую организацию. Оказывается, что большинство трансакций, по формальным признакам являющихся трансакциями сделки, по факту таковыми не является. Сказывается разница в переговорной силе сторон – способности одной стороны переговоров оказывать давление на другую сторону в процессе переговоров.

2. *Трансакции управления* подразумевают добровольно принятые сторонами отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями

иерархии. *Иерархия* – принцип управления в централизованных структурах, в соответствии с которым определяется порядок подчиненности и система распределения полномочий между работниками. Когда вы устраиваетесь на работу, вы сначала добровольно вступаете в сделку с работодателем, в соответствии с условиями которой вынуждены выполнять его распоряжения – это транзакции управления.

Но даже для такого классического примера возникает вопрос существования транзакций управления в чистом виде. Допустим, работник *de jure* находится в вашем непосредственном подчинении. Но *de facto* трудно бывает отследить, действительно ли он все отведенное для работы время тратит на выполнение ваших распоряжений. В результате эффективность транзакций управления снижается, и для оптимизации трудовых отношений приходится использовать другие виды транзакций. Например, вуз нанял профессора и обязал его постоянно находиться на рабочем месте, занимаясь научными изысканиями. Профессор в течение рабочего дня сидит за монитором, но вместо написания статей ведет личную переписку. И проконтролировать данный процесс не то чтобы совсем невозможно, но эффективный контроль обходится организации слишком дорого. Это вынуждает вас договариваться: «работайте по удобному для вас графику, можете даже работать дома, но в конце месяца статья должна быть готова». В результате транзакция управления подменяется транзакцией сделки. Причиной такой вынужденной подмены является существование ограниченной рациональности (в частности недостатка информации) и оппортунизма. *Оппортунизм* – недобросовестное поведение индивида, нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб партнеру [17, с. 32]. Вам, например, могут понадобиться от работника услуги, которые вы по причине ограниченной рациональности не внесли в трудовой договор. В этом случае остается только договариваться или пользоваться большей переговорной силой для оказания давления. Или же борьба с оппортунистическим поведением становится излишне дорогостоящей по той причине, что получение информации становится слишком затратным. В этих случаях приходится обращаться к транзакциям другого вида.

3. *Транзакции рационирования* подразумевают обязательные отношения власти и подчинения между неравными по правовому статусу сторонами. Например, сотрудники налоговых органов не спрашивают у нас, хотим ли мы платить налоги. Мы обязаны их платить, мы подчиняемся, т.е. имеет место транзакция рационирования. Ключевая особенность транзакций рационирования в том, что в них участвует, как правило, не две, а минимум три стороны. При этом, поскольку в качестве одной из сторон выступает государство, значительная роль отводится принятию коллегиальных решений. К примеру, суд не может присудить компенсацию потерпевшему до тех пор, пока он не подаст иск. В транзакции участвуют три стороны: причинитель вреда, потерпевший и суд. Налоговые органы не могут взимать с вас дополнительные налоги, пока Государственная Дума не примет соответствующую поправку к закону. В транзакции участвуют три стороны: налогоплательщик, налоговый орган и Государственная Дума.

Необходимо подчеркнуть, что отношения в рамках любого из видов транзакций, даже транзакций сделки, содержат в себе проявления отно-

шений власти–подчинения. В транзакциях сделки проявляется власть собственника элемента богатства, в доступе к которому он волен отказывать, если поведение другого лица его не устраивает. В транзакциях управления проявляется власть начальника над подчиненным в рамках организации. В транзакциях управления проявляется власть государства над гражданами.

Крупным экономическим событием XX в. стал сделанный Р. Коузом акцент на существование особой группы издержек, возникающих при осуществлении транзакций – транзакционных издержек. *Транзакционные издержки* – издержки установления и защиты прав собственности и свобод, принятых в обществе [4, с. 58]. Это все издержки сверх *трансформационных* – связанных с изменением физических параметров блага (формы, цвета, вкуса и др.). В зависимости от вида осуществляемых транзакций Э. Фуруботн и Р. Рихтер разделяют транзакционные издержки на три группы [26, с. 57–66; 16, с. 117; 19, с. 141]:

1. *Рыночные транзакционные издержки* – издержки, возникающие при использовании рыночного механизма, т.е. при осуществлении транзакций сделки. Они в свою очередь включают:

а) издержки поиска и информационные издержки – связаны с поиском и передачей информации о продавцах, покупателях, ценах, качестве продукции до наступления процесса переговоров, с осуществлением коммуникаций будущими сторонами обмена, а также с потерями, обусловленными неполнотой и несовершенством найденной информации;

б) издержки ведения переговоров и принятия решений – связаны с ведением переговоров, заключением и оформлением контрактов, а также с потерями из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений;

в) издержки мониторинга и обеспечения исполнения контрактов – возникают из-за необходимости мониторинга соблюдения сроков поставок, измерения качества и объемов поставленной продукции и иных условий договора, необходимости защиты прав и обеспечения исполнения условий контракта, а также с потерями от нарушения контрактов.

2. *Управленческие транзакционные издержки* – издержки, возникающие при осуществлении отношений внутри иерархических структур, т.е. при осуществлении транзакций управления. Они включают в себя:

а) издержки создания, поддержания и изменения организационного дизайна – затраты на управление персоналом, инвестиции в информационные технологии, защиту от поглощений, связи с общественностью и лоббирование;

б) издержки эксплуатации организации, состоящие из двух частей: во-первых, информационных издержек – включают затраты на принятие решений, мониторинг исполнения приказов, измерение результатов деятельности работников, агентские издержки и т.д.; во-вторых, издержек, связанных с физическим пересечением товарами и услугами границ смежных производств – издержки внутрифирменной транспортировки, издержки простоя и т.д.

3. *Политические транзакционные издержки* – издержки, возникающие в процессе эксплуатации и корректировки институциональных рамок госу-

дарственного устройства, т.е. при осуществлении трансакций рациирования. К ним относятся:

а) издержки создания, поддержания и изменения формальной и неформальной политической организации системы – издержки установления правовых рамок, административной структуры, военной, образовательной, судебной систем и т.д.;

б) издержки эксплуатации государственного устройства – издержки на реализацию функций государства: обеспечение законодательства, правосудия, обороны, транспорта, образования и т.д.

3. СДЕЛКА

В основе рыночных взаимоотношений лежат трансакции сделки или сокращенно «сделки». В отличие от более общего понятия «трансакция», подразумевающего возможность распространения воли отдельного человека за пределы его физического контроля, «сделка» порождает правоотношения только для ее участников.

Дж. Коммонс писал, что сделка является элементарной единицей рыночной экономики [13, с. 81]. Сделка – это волевой акт, направленный на отчуждение и присвоение прав и свобод ее участников. Сделка подразумевает встречу волевых (регулируемых осознанной целью и отношением к ней как к мотиву [21, с. 173]) действий лиц – участников сделки, которые для достижения своих целей нуждаются в благах и ресурсах, принадлежащих партнерам по сделке. Для получения данных благ и ресурсов они предлагают, убеждают, принуждают, принимают, соревнуются, подчиняются, обманывают, управляют и совершают множество других действий.

В общем случае, если не брать в расчет явление «односторонней сделки», для обозначения которого больше подходит термин «волеизъявление» [1], сделка предполагает наличие трех элементов:

- 1) предложение, высказанное одной из сторон сделки (оферта);
- 2) принятие предложения другой стороной сделки (акцепт);
- 3) «вознаграждение», подразумевающее встречную передачу прав и свобод одной стороны сделки в обмен на права и свободы другой стороны. Наличие «вознаграждения» является свидетельством добровольности сделки, так как добровольность подразумевает обмен эквивалентными элементами богатства.

Чтобы лучше понять природу рыночных сделок, постарайтесь ответить на очевидный, казалось бы, вопрос: каково минимальное количество лиц, прямо или косвенно участвующих в заключении, например, сделки купли-продажи? Для того, чтобы правильно ответить на этот вопрос необходимо указать на существование следующих видов сделок: (1) реальные сделки, т.е. реально заключенные сделки; (2) возможные сделки, которые могли быть, но не были заключены при данных условиях; (3) вероятные сделки, которые могли быть заключены, но только при иных условиях; (4) невозможные сделки, которые не могут быть заключены ни при каких обстоятельствах [13, с. 79].

Выбирая, с кем вступить в сделку, человек рассматривает и сравнивает доступные для него альтернативы, оценивает условия, предлагаемые реаль-

ными, возможными и вероятными партнерами, а также сопоставляет уровни власти, которую стороны сделки могут употребить в пределах данных альтернатив. Поскольку в процессе выбора стороны оценивают реальную сделку, сравнивая ее с лучшей из доступных альтернатив, т.е. с возможной сделкой, то минимальное число лиц, влияющих на условия сделки, равно четырем. Первый и второй – это продавец и покупатель, заключающие сделку. Третий и четвертый – ближайшие по предлагаемым условиям альтернативные продавец и покупатель, определяющие возможности торга. И наконец, поскольку большинство сделок защищено некоторой коллективной силой, возникает пятый участник. Остановимся подробнее на том, как альтернативные партнеры определяют уровень власти и возможности торга (табл. 1).

Таблица 1

Воздействие альтернативных сторон на возможность торга

	Реальная сделка	Возможная сделка	Вероятная сделка	Невероятная сделка
Покупатель	100	90	80	–
Продавец	110	120	140	–

В табл. 1 описаны позиции участвующих в торге сторон, выраженные ценами: для покупателя – желаемой ценой покупки, для продавца – желаемой ценой продажи. Обратите внимание, что вероятные сделки содержат значительно худшие условия и не рассматриваются сторонами реальной сделки в качестве ближайших альтернатив. Невероятные сделки также не рассматриваются, поскольку их заключение невозможно по причине удаленности сторон по месту, времени или невозможности выхода на рынок. Продавец оценивает реального покупателя, готового заплатить 100, как лучшего. В качестве альтернативы у него остается возможная сделка с ценой 90. Следовательно, реальный покупатель в процессе торга не сможет добиться снижения цены ниже 90. Покупатель оценивает как наилучшего реального продавца, предлагающего 110. Однако у него остается альтернатива заключения возможной сделки с ценой 120. Продавец не сможет добиться повышения цены выше 120, поскольку в этом случае покупатель обратится к альтернативному продавцу. Следовательно, диапазон торга – от 90 до 120 – определяют ближайшие альтернативы. Какая цена внутри данного диапазона будет установлена, зависит от рыночной власти сторон сделки. К слову сказать, при достаточном уровне рыночной власти можно перевести возможную сделку в область невероятных.

4. ДОГОВОР

Если взаимодействия партнеров в процессе сделки требуют некоторого периода времени для их завершения, например, момент оплаты и выполнения обязательств не совпадает, или речь идет о передаче опытных благ, качество которых выясняется только в процессе их использования, возникает необходимость в заключении договора. Заключение договора рас-

смачивается как некоторый механизм защиты от оппортунистического поведения со стороны партнера. Если целью сделки является реализация экономических интересов ее сторон, то целью договора – создание предпосылок для выполнения достигнутых договоренностей.

Договор (контракт) – это согласованные (т.е. достигнутые в результате соглашения) намерения нескольких лиц совершить определенные действия. *Соглашение* – это взаимное признание условий взаимоотношений сторон. Если последовательно придерживаться экономического понимания процессов, происходящих в обществе, можно уточнить определение договора. *Договор (контракт)* – это согласованные намерения нескольких лиц относительно передачи и защиты прав собственности. Любые договорные отношения подразумевают заключение соглашения относительно изменения каких-либо прав или свобод, т.е. содержат в себе ряд взаимных обещаний. Если сделка обозначает соглашение, направленное на установление обязательства, независимо от того, возникает ли обязательство или нет, то договор обозначает лишь соглашение, действительно порождающее обязательство [37]. Заключение договора представляет собой результат сделки и превращает соглашения в обязательства.

Процесс согласования подразумевает добровольность и взаимность обещаний сторон, а также готовность принять на себя ответственность в случае их невыполнения. Соглашение признается договором, если при его заключении соблюдаются три принципа [15, с. 197]:

1) принцип свободы договора. В соответствии с данным принципом сторонам принадлежит исключительное право определять необходимость заключения и условия договора;

2) принцип добросовестности. Данный принцип запрещает включать в договор недобросовестные условия, т.е. условия, противоречащие интересам слабых, навязывающиеся волей более сильных контрагентов [11, с. 171–172];

3) принцип соизмеримости. Согласно данному принципу меры договорной ответственности должны быть адекватны объему получаемой от деятельности в рамках заключенного договора выгоды.

Экономическое значение договора проявляется в том, что он является одним из действенных механизмов решения проблемы координации взаимоотношений экономических агентов. В.Л. Тамбовцев указывает на два препятствия в решении задач координации: отсутствие информации и отсутствие надежности осуществления обмена [22, с. 14]. Отсутствие информации препятствует заключению выгодной сделки, поскольку стороны не располагают сведениями об имеющихся возможностях. Отсутствие надежности осуществления обмена проявляется, если сторона, передающая права собственности первой, не уверена, что другая сторона исполнит возникшее в связи с этим обязательство. Договор позволяет увеличить надежность обмена. Если транзакции требуют некоторого периода времени для их завершения, неопределенность и риски невыполнения обязательств становятся препятствием для обмена и сотрудничества. Заключение защищаемых внешними силами договоров снижает риски и делает возможными взаимовыгодные транзакции. Уверенность в выполнении обязательства может основываться либо на надежном, вызывающем доверие механизме

принуждения, либо на успешном опыте предшествующего взаимодействия, в ходе которого у вашего контрагента сложилась репутация надежного, заслуживающего доверия партнера.

Допустим, вы продаете автомобиль. Имеется покупатель, готовый в этот же день заплатить за него 500 тыс. руб. Но появляется альтернативный покупатель, которому автомобиль понравился, и он готов заплатить за него 550 тыс. руб. Однако для того, чтобы собрать деньги, ему потребуется неделя. При этом, если вы согласитесь подождать, первый покупатель будет потерян. Гарантия же того, что второй покупатель закончит транзакцию передачей денег, отсутствует. Высока вероятность, что вы откажетесь от более выгодного предложения, поскольку оно связано с дополнительными рисками, и продадите автомобиль за 500 тыс. руб. Однако возможность заключения юридически защищаемого договора, санкции по которому покрывают потери, возникающие в случае отказа от завершения транзакции, устраняет риски для продавца и делает возможным осуществить более выгодную транзакцию. Если, например, на рынке имеется множество покупателей, готовых заплатить за ваш автомобиль 480 тыс. руб., то предусмотренный в договоре задаток в размере 20 тыс. руб. полностью устраняет риск потерь с вашей стороны.

Существуют различные виды договоров (табл. 2).

Таблица 2

Виды договоров (сост. по [22, с. 41; 24, с. 128–132])

Основание классификации	Виды договоров	Понятие
1	2	3
Способ возникновения	Социальные (общественные)	Нормативные, разделяемые конкретными группами субъектов, коллективные убеждения относительно приемлемого поведения в рамках некоторых социальных общностей
	Обязывающие (эксплицитные)	Оплачиваемые обязательства, когда обещания будущего поведения предлагаются в обмен на предварительные платежи
Характер используемых механизмов защиты	Юридические	Принимают форму формальных юридических соглашений с использованием формальных механизмов защиты
	Фактические	Не подлежат формальной юридической защите со стороны государства, но могут защищаться различными неформальными механизмами принуждения к исполнению
Степень влияния контрагентов на условия договора	Детерминированные	Все условия вырабатываются одной из сторон, вторая сторона может либо отказаться от заключения договора, либо принять предлагаемые условия в полном объеме
	Компромиссные	Соединяют в себе интересы обеих сторон договора, обладающих более или менее одинаковой переговорной силой
	Координационные	Интересы сторон однонаправленные, не противоречат друг другу, преследующие совпадающие цели, участники лишь определяют в договоре оптимальные пути их достижения

Окончание табл. 2

1	2	3
Сфера регулируемых гражданско-правовых отношений	Направленные на передачу имущества в собственность (купли-продажи, мены, ренты и т.д.)	
	Направленные на предоставление объектов гражданских прав во временное пользование (найма, аренды, коммерческой концессии и др.)	
	Направленные на выполнение работ или оказание услуг (трудовой, хранения, возмездного оказания услуг и т.д.)	
	Направленные на предоставление отсрочки возврата имущества или оплаты (займа, кредита, банковского вклада и т.д.)	
Ситуация заключения договора	Классические	Подразумевают четкую фиксацию условий сделки и санкций за нарушение обязательств с учетом всех возможных ситуаций
	Неоклассические	Являются неполными, т.е. в тексте отсутствует полное описание действий сторон сделки для исчерпывающего перечня ситуаций
	Отношенческие	Представляют собой долгосрочные взаимовыгодные договоры, в которых неформальные условия преобладают над формальными

При выборе используемого вида договора и проектировании договора важно помнить об основной цели контрактации: минимизация потерь от оппортунистического поведения со стороны партнера. При этом сам процесс контрактации связан с существенными затратами. В итоге договорные отношения должны строиться таким образом, чтобы минимизировать сумму транзакционных издержек управления договорами и транзакционных издержек, возникающих в результате оппортунистического поведения. Следовательно, в разных условиях целесообразно заключать разные договоры и использовать разные механизмы принуждения к исполнению. Например, высокая степень полноты договора имеет не только положительный эффект. С одной стороны, она не позволяет использовать не прописанные явно условия договора для нарушения соглашения. Но с другой стороны, процесс контрактации становится более дорогостоящим. К тому же это не позволяет полностью избавиться от оппортунистического поведения, поскольку создает риск вымогательства, появляется возможность требовать четкого выполнения условий договора даже при существенном изменении обстоятельств.

5. МЕСТО РЫНКА В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ

Было бы заблуждением считать, что наши взаимоотношения основываются исключительно на рыночных соглашениях. Представители новой французской институциональной экономической теории утверждают, что взаимоотношения между людьми происходят в нескольких подсистемах общества. Для каждой из подсистем характерны особые способы координации взаимодействий между людьми, т.е. особые разновидности соглашений. Принято выделять следующие институциональные подсистемы.

1. *Рыночная подсистема* предполагает использование в качестве способа координации действий рыночного обмена. В основе рыночных соглаше-

ний лежит стремление рационального человека к максимизации собственной полезности посредством добровольного обмена с использованием ценового механизма.

2. *Традиционная подсистема* подразумевает использование в качестве способа координации персонифицированных связей и традиций. Традиционные соглашения опираются на передаваемые из поколения в поколение представления, нормы, образцы поведения и т.п. Одной из ключевых особенностей является разделение людей на «своих» и «чужих».

3. *Гражданская подсистема* при осуществлении координации использует принципы, подчиняющие частные интересы общественным. Гражданские соглашения оправдывают допустимость координации действий людей посредством принуждения со стороны государства и его учреждений, а также общественных организаций.

4. *Подсистема общественного мнения* использует в качестве механизма координации формы массового сознания, в которых проявляется отношение различных групп людей (а также наиболее известных личностей) к происходящим событиям и процессам. В основе таких соглашений лежит стремление к популярности, привлечению общественного внимания.

5. *Индустриальная подсистема* при осуществлении координации опирается на требования организованности, функциональности и согласованности производственных процессов. Соглашения направлены на реализацию производственного процесса, обеспечивают подчинение взаимодействий между людьми требованиям технологии.

6. *Подсистема творческой деятельности* использует механизмы координации, способствующие развитию творческой деятельности, достижению уникальных результатов. Негласные соглашения в творческой среде зачастую делают допустимыми такие формы поведения, которые неприемлемы в рамках традиционной и гражданской подсистем.

7. *Экологическая подсистема*, в рамках которой координация действий направлена на поддержание приемлемого состояния окружающей среды. Соглашения в рамках подсистемы в основном направлены на подчинение взаимодействий людей требованиям экологии.

Характер взаимоотношений осложняется тем, что человек может участвовать в нескольких типах соглашений одновременно, а, казалось бы, очень похожие взаимоотношения могут протекать в рамках различных подсистем. Родители мотивируют ребенка к домашней работе, опираясь на авторитет старшего (традиционная подсистема), или же придумывают систему вознаграждений (рыночная подсистема). Часть доноров сдает кровь, руководствуясь гражданским долгом (гражданская подсистема), другая часть желает заработать (рыночная подсистема). В результате возникает неопределенность, появляются взаимоисключающие требования. В дальнейшем мы остановимся на рассмотрении взаимоотношений в рамках рыночной подсистемы. Однако следует акцентировать внимание на том факте, что нельзя исключать из рассмотрения влияние оставшихся подсистем.

Необходимо также отметить, что даже в рамках рыночной подсистемы существует не один, а три механизма управления контрактными отношениями: рынок, гибридные соглашения и фирмы (иерархии). *Гибридные соглашения* – это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие

автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников (например, франчайзинг, толлинг). Выбор между данными механизмами управления связан с различиями в суммарных (транзакционных и трансформационных) издержках. Если же предположить, что данные механизмы управления используются при осуществлении идентичной деятельности, и трансформационные издержки совпадают, то выбор между ними будет связан с различиями в транзакционных издержках, которые в свою очередь зависят от степени специфичности ресурсов, используемых в производстве.

По степени специфичности выделяются три группы ресурсов: (1) общие – это ресурсы, ценность которых не зависит от того, используются они в данной фирме или вне ее; (2) специфические – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее; (3) интерспецифические – это ресурсы, ценность которых при использовании вне фирмы становится незначительной. Транзакционные издержки растут с ростом степени специфичности ресурсов. Однако темпы роста для разных механизмов управления различные: самый быстрый рост наблюдается при заключении рыночных соглашений, на втором месте – гибридные соглашения и самый медленный рост характерен для внутрифирменных взаимодействий. В результате стремление к минимизации транзакционных издержек становится критерием выбора эффективного способа координации (рис. 2).

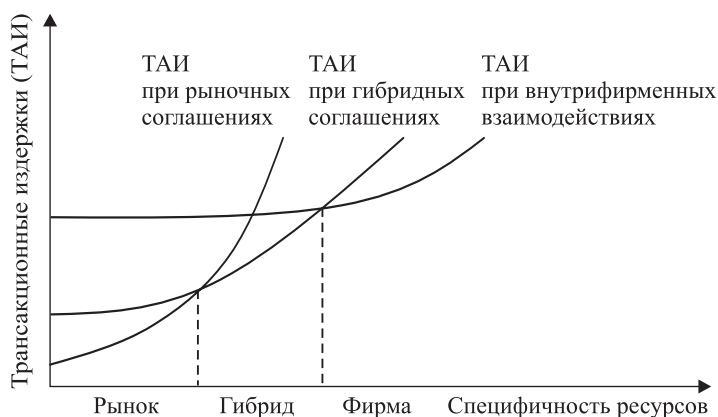


Рис. 2. Выбор механизма управления контрактными отношениями

Таким образом, важно отметить, что рыночные отношения – это лишь малая часть экономических отношений и еще меньшая часть общественных. Для реализации похожих целей в отличающихся условиях могут использоваться различные способы организации бизнеса. Например, крупнейшая автомобильная компания General Motors под руководством А. Слоуна стремилась максимально использовать преимущества положительной отдачи от масштаба. Используя одни и те же детали в различных моделях автомобилей, компания могла позволить себе создание специализированного оборудования для производства этих деталей (высокая степень специфичности ресурсов). В итоге для General Motors была характерна очень высокая

степень вертикальной интеграции, компания предпочла внутрифирменные взаимодействия рыночным контактам с поставщиками материалов. Toyota в начале 1950-х гг. представляла собой небольшую компанию и не имела возможности воспользоваться отдачей от масштаба. Ее руководство сделало упор на более гибкое использование оборудования, чтобы иметь возможность производить на одном и том же оборудовании различные детали (низкая степень специфичности ресурсов). Toyota, не имея достаточных финансовых ресурсов для организации собственного производства всех необходимых компонентов, сочла целесообразным полагаться на независимых поставщиков материалов, деталей и даже целых узлов автомобилей, т.е. предпочла опираться на рыночные взаимодействия. Ориентация Toyota на точные по срокам поставки привела к необходимости тесной координации действий компании с поставщиками. Отношения на основе простых рыночных сделок приводили к существенному росту трансакционных издержек. Компания Toyota предпочла выстраивать долгосрочные отношения с относительно небольшим числом поставщиков, что способствовало формированию доверия между партнерами и готовности поставщиков идти на риск, инвестируя в более специфическое оборудование, необходимое для эффективного выполнения заказов Toyota. Отношения между компанией и поставщиками стали носить гибридный характер [18, с. 24–26].

6. РЫНОК

Дж. Ходжсон писал: «...примечательно, что в экономической литературе не так легко найти определение рынка, а аналитическое рассмотрение институциональных концепций, связанных с рынком, вообще встречается крайне редко». И это несмотря на то, что категория «рынок» является центральной в экономической теории. Уточняя данную дефиницию, Ходжсон критикует ставшие классическими определения, данные О. Курно (рынок – «всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться») и У. Джевонсом (рынок означает «всякую группу лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара»), называя их «грубыми приближениями». Ходжсон указывает, что ближе всех к определению рынка подошел Л. фон Мизес: «Рынок... есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства... Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок – это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда». Однако и это определение критикуется за отсутствием в нем какой бы то ни было идеи обмена. Ходжсон осуществляет анализ ряда других популярных, но, по словам ученого, «туманных» определений, в ходе которого он утверждает, например, что «определение рынка как места или региона, где совершаются сделки и происходит обмен товарами, нельзя считать адекватным». Сам Ходжсон определяет рынок как «организованный и институционализированный обмен» [27, с. 253–255].

Э. Фуруботн и Р. Рихтер также обращают внимание на отсутствие в экономической литературе исчерпывающего определения рынка и обобщаю-

щей теории рынка [31]. Действительно, для мейнстрима эта проблема не столь актуальна, поскольку если институты не имеют значения, то теряют значение и формы организации обмена. В данном контексте достаточно определить рынок как «саморегулирующийся механизм корректировки спроса и предложения» [8, с. 129]. Однако в рамках институционального подхода, сохраняющего представление о центральном значении рынков, важным становится четкое понимание природы рынков. Развивая институциональную концепцию рынка, Д. Норт определяет рынок как «любые формы добровольного обмена на контрактной основе» [36, р. 42]. О. Уильямсона при проведении институциональных разработок вполне устраивает данное в неоклассическом духе определение рынка как «арены, на которой автономные стороны вступают в отношения обмена» [24, с. 689]. Фуруботн и Рихтер трактуют рынок как «сеть отношенческих контрактов между индивидами, которые являются потенциальными покупателями и продавцами» [26, с. 334]. Однако в более поздней работе они пишут, что «рынки в экономическом смысле можно понимать как взаимно согласующиеся между собой организации, предназначенные облегчать обмен правами частной собственности между сторонами» [31]. При этом из контекста понятно, что авторы используют термин «организация» в смысле «института». Отметим, что Норт последовательно отстаивает позицию, разделяющую институты и организации: институты – это правила игры, а организации – это игроки.

Проблема в том, что понятие рынка настолько емкое, что любое его определение не будет исчерпывающим и может быть подвергнуто критике. В.Л. Тамбовцев указывает на возможность определения рынка через описание его характерных черт. Существование рынка подразумевает, что (сост. по [23, с. 105]):

- 1) имеется несколько субъектов, располагающих некими правами собственности, которыми они готовы обменяться;
- 2) субъекты действуют в собственных интересах и располагают информацией, необходимой для того, чтобы оценить приемлемость обмена;
- 3) субъекты добровольно заключают сделку, в результате чего устанавливаются определенные пропорции обмена правами собственности.

В данной работе мы будем использовать авторское определение рынка, позволяющее приблизиться к пониманию рыночных процессов через характеристику уровней коммуникации. *Рынок* – это информационно-коммуникативное пространство, в котором осуществляются сделки. Под *информационно-коммуникативным пространством* понимается среда, в которой протекает взаимодействие, в том числе информационное, между людьми и их группами. Поскольку любая сделка совершается в процессе коммуникации, наличие такого пространства является необходимым (но не достаточным) условием ее осуществления. Информационно-коммуникативное пространство обеспечивает возможность распространения информации между людьми и их группами, ведения переговоров, и как результат – заключение сделки. Таким образом основополагающими функциями рынка являются распространение информации и формирование условий для ведения переговоров и заключения сделок.

Ключевую роль при описании рынков играет характеристика преобладающих на них уровней коммуникации, классифицируемых по следующим признакам:

I) характер информационных потоков и механизмов, обеспечивающих прохождение данных потоков;

II) рыночная сила отдельных групп лиц в переговорном процессе и возможность злоупотребления данной рыночной силой;

III) коммуникативная дистанция и плотность коммуникации.

I. *Характер информационных потоков и механизмов, обеспечивающих прохождение данных потоков.* Степень доступности информационных ресурсов, характер регулирующих информационное взаимодействие институтов, уровень развития средств информационного взаимодействия и обеспеченности информационной инфраструктурой определяют степень информированности продавцов и покупателей о состоянии рынка, дает характеристику несовершенства информации и возможности проявления на рынке оппортунистического поведения. Взаимодействия на рынке выстраиваются в условиях *асимметрии информации* – разной степени осведомленности участников рыночных взаимоотношений об условиях сделки и намерениях друг друга. Разделяют три типа информационной асимметрии:

а) Скрытые характеристики – информация об условиях сделки, которая известна только части участников рыночных взаимоотношений. Например, продавцы, как правило, лучше осведомлены о характеристиках товара (услуги), чем покупатели. Экономические блага могут быть разделены на исследуемые, опытные и доверительные. Исследуемые блага – это блага, свойства которых достаточно легко, без существенных дополнительных издержек оцениваются потребителем до момента потребления. Опытные блага – это блага, свойства которых без несения дополнительных издержек могут быть оценены потребителем только в процессе потребления. Доверительные блага – это блага, свойства которых могут быть оценены потребителем лишь много времени спустя после момента их приобретения, либо же не могут быть оценены вовсе. При реализации исследуемых благ проблем не возникает: вы смотрите на настенный календарь и понимаете, устраивает он вас или нет. С опытными благами сложнее: нанятая вами бригада сделала ремонт квартиры, вы полностью рассчитались, но проходит время и обнаруживается брак. Еще хуже дело обстоит с доверительными благами: вы можете годами получать медицинское обслуживание, но так и не узнать, как оно отразилось на вашем здоровье. Появляются возможности для оппортунистического поведения, растут риски и снижается привлекательность потенциальных сделок.

б) Скрытые действия – действия ряда участников рыночных взаимоотношений, которые другие участники наблюдать не могут. Например, интенсивность работы брокера может оказаться ненаблюдаемой для клиента. Но оценивать усилия брокера по полученному им результату тоже не всегда правильно, поскольку данный результат часто зависит от спонтанных изменений состояния рыночной инфраструктуры, стечения обстоятельств, случайных факторов. Ваш брокер может быть профессионалом, прилагать максимум усилий и все же в текущем году не добиться желаемого результата. Это не говорит о том, что он не исправит ситуацию в последующем.

В случае, если связь между затратами усилий брокера и эффективностью его работы достоверно определить не удастся, могут потребоваться существенные расходы на организацию контроля. В некоторых случаях данный контроль может обходиться дороже, чем согласие на низкий уровень интенсивности деятельности брокера, появляется возможность оппортунистического поведения.

в) Скрытые намерения – намерения участников рыночных взаимодействий, о которых не знают прочие участники. Подрядчик после начала работ, угрожая разрывом отношений, требует повышения оплаты. Он может ссылаться на то, что имеет более выгодное предложение, возросла стоимость материалов и т.п. Заказчик, не имея информации об истинных намерениях подрядчика, может пойти на уступку, боясь его потерять. При этом подрядчик может вовсе не иметь альтернативного предложения, но его оппортунистическое поведение позволило ему добиться повышения оплаты выполненных работ. Особенно это актуально для ситуаций, когда «сроки горят». Например, жесткие производственные сроки в военно-промышленном комплексе могут приводить к повышению стоимости оказываемых услуг в десятки раз.

Мы видим, что асимметрия информации между участниками рыночных взаимодействий позволяет более информированной стороне вести себя оппортунистически. Принято разделять три типа оппортунистического поведения:

а) Неблагоприятный отбор – форма предконтрактного оппортунизма, возникающая, когда более информированная сторона, стремясь максимизировать собственное благосостояние, совершает в процессе переговоров действия, негативно отражающиеся на благосостоянии остальных участников взаимодействия. Неблагоприятный отбор является последствием наличия *скрытых характеристик*, значительных издержек измерения этих характеристик. Данный вид оппортунизма возникает на стадии заключения контракта и проявляется в том, что одна из сторон, используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях. Молодая девушка приходит устраиваться на работу. Вполне вероятно, ей зададут вопросы, связанные с личной жизнью, с планированием беременности. Разумная девушка ответит: «Детей не люблю, мужиков ненавижу и вообще, никакой личной жизни до тех пор, пока не состою в профессии». Но проходит несколько месяцев и проявляется оппортунистическое поведение девушки, она оказывается беременна. Работодатель вынужден нести издержки, связанные с заменой сотрудника.

б) Моральный риск – форма постконтрактного оппортунизма, возникающая в случаях, когда контроль за совершением действий, предусмотренных контрактом, затруднен, и одна из сторон использует это в целях максимизации собственного благосостояния в ущерб благосостоянию прочих участников взаимодействия. Неблагоприятный отбор является последствием *скрытых действий*, сложности контроля за исполнением условий контракта, а также различий в целях сторон, заключающих контракт, и ограниченной ответственности участников за свои действия. Данный вид оппортунизма возникает на стадии исполнения контракта и проявляется в том, что одна из сторон, используя несовершенство информации, ведет

себя недобросовестно и нарушает договоренности. Каждый из вас сталкивался с услугами ненадлежащего качества, оказываемыми, например, строительными организациями. Контроль за деятельностью данных работников требует вашего постоянного присутствия и демонстрации определенных профессиональных знаний. Если хотя бы одно из этих требований не выполняется, вы сталкиваетесь с риском крайней недолговечности результата проведенных работ.

г) Вымогательство – форма постконтрактного оппортунистического поведения одного из участников экономического взаимодействия, направленного на присвоение квазиаренды, производимой с помощью специфических активов в результате инвестиций в них других участников. Квазиаренда – это доход, превышающий минимальную величину, необходимую для продолжения эксплуатации ресурса [16, с. 317]. Опасность вымогательства возникает вследствие *скрытых намерений* одной из сторон взаимодействия, осуществления инвестиций в специфические и интерспецифические ресурсы другой стороной, а также неполноты и ограниченных сроков действия контрактов. Если вы заключили неполный контракт и в ходе его исполнения инвестировали средства в специфические активы, то к моменту пересмотра условий контракта ваша переговорная сила слабеет, поскольку отказ от взаимоотношений со старым партнером связан для вас с потерями. В результате партнер, которому об этом известно, имеет возможность оказывать на вас давление. Если, надеясь на увеличение прибыли, вы вложили средства в покупку специфического оборудования, используемого для производства продукции, необходимой только одному из ваших партнеров, будьте готовы к тому, что у него появится возможность присвоить дополнительную прибыль. Если вы сняли квартиру и сделали в ней ремонт или просто перевезли туда рояль, будьте готовы к повышению квартплаты.

Таким образом, характер информационных потоков существенно влияет на рыночные отношения. Асимметрия информации создает возможности для злоупотребления, порождает риск недобросовестного поведения, вносит искажения в процесс принятия решений. Воспользуемся примером добровольного медицинского страхования. Очевидно, что покупатель страхового полиса лучше осведомлен о состоянии своего здоровья, чем продавец. И он захочет купить страховку только в том случае, если ожидает получить лечение на сумму, превышающую стоимость страховки. Люди с более крепким здоровьем сразу откажутся от невыгодного для них страхования. В результате страховщик, который при определении цены страховки ориентировался на среднюю по всему населению потребность в медицинских услугах, вынужден будет увеличить стоимость страховки. Тогда страховка станет невыгодна людям со средним состоянием здоровья, они откажутся от страхования, и это заставит страховщика пойти на дальнейшее увеличение цен. В итоге все потенциальные потребители постепенно откажутся от данной услуги и рынок добровольного медицинского страхования исчезнет, если не принять корректирующих мер: ввести зависимость стоимости страховки от состояния здоровья, предусмотреть страхование здоровья работников работодателем... или же вообще перейти на обязательное медицинское страхование. Кстати сказать, добровольное медицинское страхование появилось как реакция фирм на высокие социальные налоги. Заручившись

согласием работников получать часть заработной платы в виде медицинского страхования, они смогли сократить фонд оплаты труда и величину выплачиваемых налогов.

II. *Рыночная власть отдельных групп лиц в переговорном процессе и возможность злоупотребления данной властью.* В ходе переговорного процесса стороны могут в различной степени воздействовать друг на друга посредством экономического убеждения или экономического принуждения. И то и другое подразумевает отказ одной из сторон выполнить определенные действия, необходимые другой стороне, чтобы побудить ее к желаемому поведению. В обоих случаях имеет место экономическое давление. Экономическое убеждение и экономическое принуждение различаются не намерениями, а уровнем власти. *Власть* – это возможность навязать свою волю, оказывать воздействие на других людей, даже вопреки их сопротивлению [5, с. 109]. Власть бывает физической, моральной и экономической. *Физическая власть* – власть насилия, основывающаяся на привилегиях. *Моральная власть* – это власть личного влияния, не поддерживаемого насилием или экономической властью. *Экономическая (рыночная) власть* – власть отказывать другим в том, что им не принадлежит, но в чем они нуждаются. Экономическая власть основывается на правах собственности [13, с. 77]. Если в основе государственного управления заложена физическая власть, в основе культурных и религиозных институтов – моральная власть, то рыночные взаимодействия основаны на экономической власти.

Рыночная власть распределена в обществе неравномерно. Если в корпорации работает 10 000 сотрудников, корпорация, увольняя сотрудника, теряет 0,0001 долю своей рабочей силы. Сотрудник же, если его уволили, теряет 100 % своей работы. Соответственно фирма имеет в 10 000 раз большую власть над работником и может этой властью злоупотреблять. Однако система действующих норм, которые наделяют стороны взаимодействия определенными правами, обязанностями и свободами применительно к исполнению, уклонению и воздержанию от определенных действий, может удержать от злоупотреблений.

Инструментом поддержания рыночной власти является сознательное ограничение запаса активов пропорционально спросу с целью сохранить или увеличить ценность данных активов. Однако для эффективного использования этого инструмента требуется обезопасить себя от возможности обеспечения предложения данного актива конкурентами, создать ограничения. Если свободная конкуренция означает возможность в погоне за собственным благополучием на законных основаниях причинять ущерб конкурентам, то ограничения – это то, что помогает уклоняться от конкуренции. Данные ограничения принято называть *барьерами входа* – это такие факторы, под воздействием которых новым фирмам, стремящимся проникнуть на отраслевой рынок, приходится нести дополнительные издержки, связанные с эффективной организацией производства продукции и получением доступа к каналам ее реализации [6, с. 5]. В зависимости от характера барьеров выделяют три типа рынков:

а) рынки с заблокированным входом – барьеры входа являются непреодолимыми, поскольку выгоды от проникновения на рынок не оправдывают необходимые для этого издержки;

б) рынки с удержанным входом – барьеры входа являются высокими, выгоды, получаемые фирмой от проникновения на данный рынок, перевешивают издержки, связанные с преодолением барьеров;

в) рынки с открытым входом – фирма не несет никаких издержек или затруднений, связанных с проникновением на рынок.

Барьеры входа являются предпосылкой различной степени рыночной власти, концентрации рынка, формирования различных типов рыночных структур (совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия). Необходимо отметить два момента, которые следует учитывать при анализе концентрации рынка, в том числе с целью проведения антимонопольного регулирования. Во-первых, в основе определения границ рынков при оценке уровня конкуренции должны лежать цели, которые реализуются потребителями посредством производимых фирмами благ, а не категории или качество данных благ. Цели покупателей определяют рынок и содержание конкурентной борьбы. Нужно четко понимать, кто с кем соревнуется за деньги потребителя. Возьмем, например, три товара: пончик, яблоко и апельсин. На рынке «полезной» продукции производители апельсинов конкурируют с производителями яблок. На рынке продуктов «для быстрого перекуса» производители пончиков соревнуются с производителями яблок. Во-вторых, следует указать, что совершенная конкуренция не всегда является идеальной рыночной структурой, а монополия или олигополия не всегда оказывают негативное воздействие. Например, Дж. Акерлоф показал, что конкуренция по ценам в условиях несовершенства информации и оппортунистического поведения может приводить к ухудшению качества товаров [2, с. 92]. Т.М. Келли продемонстрировал, что интенсивность НИОКР максимальна, когда небольшое число субъектов занимает 50–60 % рынка [10]. Т. Мьюрис, Дж. Шеффман и П. Спиллер проанализировали последствия осуществляемых с 1980 г. приобретений компаниями «Пепси» и «Кока-Кола» независимых компаний по разливу напитков в бутылки. Исследователи показали, что общество выиграло от данных «антиконкурентных» действий [35]. Бороться следует не с доминирующим положением как таковым, а со злоупотреблением доминирующим положением [20].

III. *Коммуникативная дистанция и плотность коммуникации.* Коммуникации на рынке могут проходить на близкой или далекой дистанциях. Близкая дистанция означает соприкосновение участников взаимодействия по социально-культурным показателям развития. Такие коммуникации в большей мере характерны для относительно небольших групп, находящихся в длительных деловых связях, на которых нередко отражаются личные отношения, при выборе партнера предпочтение отдается «своим». При далекой дистанции люди в процессе коммуникации разделены существенным расстоянием, определяемым социальными и культурными показателями развития. Такая дистанция обычно возникает между незнакомыми людьми, временными партнерами [9]. Коммуникативная дистанция накладывает отпечаток на процессы заключения рыночных договоренностей.

Л. Берштайн, описывая действие механизма деловой репутации на рынке бриллиантов, отмечает, что большое количество сделок на данном рынке заключалось вне формальных рамок контрактного права [29]. Близкая

коммуникативная дистанция позволяла эффективно использовать для защиты договоренностей механизм деловой репутации. Далекая коммуникативная дистанция снижает эффективность данного механизма, поскольку обязательными условиями действия механизма репутации является наличие альтернативного судебному разбирательству механизма решения споров и механизма распространения информации о несостоятельных партнерах. Выполнение обоих условий характерно для коммуникации на близкой дистанции. И если механизм репутации хорошо работал, например, в среде купечества, когда все знали друг друга в лицо, то на сегодняшний день рост числа потенциальных партнеров и сокрытие информации о несостоятельных партнерах снижает его эффективность. К примеру, на сегодняшний день далеко не все банки обмениваются «черными списками» клиентов. А люди, располагающие сведениями о таких банках, за умеренную плату подскажут вам, где взять кредит, если вы стали недобросовестным плательщиком.

По плотности коммуникации делятся на поверхностные и глубокие. Продолжительность поверхностной коммуникации невелика, связана с незначительным вовлечением имеющихся ресурсов и низкой степенью доверительности. Глубокая коммуникация имеет более продолжительный, повторяющийся характер, связана с вовлечением значительных ресурсов и высокой доверительностью контактов. В зависимости от глубины коммуникации на рынках преобладает классическая, неоклассическая или оттошенческая контрактация.

Классический контракт подразумевает четкую фиксацию условий сделки и санкций за нарушение обязательств с учетом всех возможных ситуаций. Его заключение предполагает наличие полной и симметрично распределенной между сторонами сделки информации. Только в данных условиях можно предусмотреть и детально описать в контракте все возможные обстоятельства, учесть реакции на них сторон сделки и определить пути преодоления возможных проблем. В таких условиях теряется необходимость обращения к третьей стороне для разрешения конфликтов, поскольку все заранее предусмотрено в контракте. Несмотря на то, что подобные контракты идеально соответствуют ситуации, описанной классической экономической теорией, контракты, приближающиеся к пониманию классического контракта, могут быть заключены лишь в случае разовых сделок, если в исполнении контракта не задействованы специфические активы и степень неопределенности будущего относительно низка.

Неоклассический контракт является неполным, т.е. в контракте отсутствует полное описание действий сторон сделки для исчерпывающего перечня ситуаций. Заключение подобного, как правило, долгосрочного контракта предполагает наличие неопределенности, в условиях которой невозможно предвидеть все последствия заключаемой сделки. В случае возникновения конфликтных ситуаций стороны обращаются к третьей стороне (суду), которая призвана разрешить конфликт. Неполный контракт, содержащий не столько предписания относительно действий сторон, сколько описание процедур разрешения спорных вопросов, порождаемых изменениями во внутренней и внешней среде, позволяет обеспечить гибкость и адаптируемость к изменяющимся условиям. Неоклассические контракты

оптимальны, когда задействованы специфичные активы, но транзакция носит разовый, хотя и долговременный характер, что не дает возможности улаживать споры, опираясь на длительную историю устойчивых деловых отношений и проецирование их в будущее.

Отношенческий контракт представляет собой долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными. Зачастую выполнение такого контракта гарантируется взаимной заинтересованностью сторон в сделках, угрозой потери партнера либо деловой репутации. Следовательно, неоклассические представления о неопределенности будущего и невозможности полного описания действий сторон сделки для исчерпывающего перечня ситуаций дополняются специфическими «внутренними» механизмами разрешения конфликтов. Отношенческая контрактация опирается на опыт предшествующего взаимодействия, который способствует формированию взаимных ожиданий и общих неформальных норм поведения. Отношенческие контракты используются в ситуациях, когда существует жесткая двусторонняя зависимость между партнерами в связи с высокой специфичностью используемых активов, приводящая к существенным потерям при разрыве долгосрочных отношений [22, с. 34–38].

Рынок – мир персонифицированных обменов, нуждающийся в механизмах, преодолевающих негативное влияние фактора низкой надежности на осуществление теоретически взаимовыгодных обменов. Каждый конкретный рынок имеет свою институциональную матрицу, состоящую из множества формальных правил и неформальных ограничений, регулирующих процессы обмена [36, р. 42]. Институциональная матрица – это устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих взаимосвязанное функционирование основных общественных сфер – экономической, политической и идеологической [12, с. 68]. На рынках осуществляется институционализированный обмен [27, с. 256]. Характеристика уровней рыночных коммуникаций позволяет акцентировать внимание на многообразии складывающихся на рынке взаимоотношений, на сложности коммуникативных механизмов, неоднозначности исходов, несовершенстве рыночного процесса и, соответственно, способствует осуществлению институционального проектирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Объектом купли-продажи на рынке является право собственности на благо либо отдельные правомочия, составляющие данное право. Права собственности – это санкционированные поведенческие отношения между людьми, определяющие возможные способы использования элементов богатства как исключительное право отдельных людей или их групп. Ключевым признаком права собственности для экономиста является то, что оно определяет возможность получения полезности от каких-либо элементов богатства. В результате экономическая логика объединяет юридические понятия вещных прав, личных прав и свобод в категории прав собственности, поскольку все они признаются полноценными элементами богатства. Поведенческое содержание прав собственности заключается в том,

что, во-первых, обладание собственностью является источником власти, во-вторых, закрепление прав собственности создает стимулы для экономической деятельности, снижает количество конфликтов и уровень транзакционных издержек, способствуют передаче имущества эффективному собственнику. В качестве предпочтительного рассматривается механизм защиты прав собственности, использование которого связано с меньшими транзакционными издержками.

2. Передача прав собственности осуществляется посредством трансакций. Трансакция – это деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе. Существует три вида трансакций: трансакции управления, подразумевающие добровольно принятые сторонами отношения власти и подчинения между законными уровнями иерархии; трансакции рациирования, подразумевающие обязательные отношения власти и подчинения между неравными по правовому статусу сторонами, и трансакции сделки (или просто – сделки), подразумевающие отношения, возникающие в результате добровольного соглашения между равными по закону сторонами. В рамках рыночных взаимодействий людям приходится комбинировать использование различных видов трансакций. Разница в переговорной силе, неполнота информации и возможность оппортунизма препятствует использованию одного из видов трансакций в чистом виде. Осуществление трансакций связано с особой группой издержек – транзакционными издержками.

3. В основе рыночных взаимоотношений лежат трансакции сделки или сокращенно «сделки». Сделка – это волевой акт, направленный на отчуждение и присвоение прав и свобод ее участников. Вступая в сделку, человек рассматривает и сравнивает доступные для него альтернативы, оценивает условия, предлагаемые реальными, возможными и вероятными партнерами, а также сопоставляет уровни власти, которую стороны сделки могут употребить в пределах данных альтернатив. Диапазон цены в процессе торга определяется не реальными, а возможными сделками. Установление конкретной цены внутри данного диапазона зависит от рыночной власти сторон сделки.

4. Договор (контракт) – это согласованные намерения нескольких лиц относительно передачи и защиты прав собственности. Необходимость в заключении договора возникает, если выполнение обязательств между сторонами сделки разнесено во времени. В этом случае договор рассматривается как механизм решения проблемы координации взаимоотношений, позволяющий увеличить надежность обмена, препятствующий оппортунистическому поведению со стороны партнера. При проектировании договора важно помнить об основной цели контрактации: минимизация суммы транзакционных издержек управления договорами и транзакционных издержек, возникающих в результате оппортунистического поведения.

5. Несмотря на то, что категория «рынок» является центральной в экономической теории, рыночные отношения – малая часть общественных отношений. Взаимоотношения между людьми происходят в нескольких подсистемах общества, для каждой из которых характерны особые способы координации. И даже в рамках рыночной подсистемы существует целых три механизма управления контрактными отношениями: рынок, гибри-

ные соглашения и фирмы (иерархии). Выбора между данными механизмами управления связан с различиями в издержках их осуществления.

6. Рынок – это информационно-коммуникативное пространство, в котором осуществляются сделки. Ключевую роль при описании рынков играет характеристика преобладающих на них уровней коммуникации. (1) Характер информационных потоков и механизмов, обеспечивающих прохождение данных потоков определяют степень информированности продавцов и покупателей о состоянии рынка, дает характеристику несовершенства информации и возможности проявления на рынке оппортунистического поведения. (2) Рыночная сила отдельных групп лиц в переговорном процессе и возможность злоупотребления данной рыночной силой определяют степень рыночной власти, уровень концентрации рынка и является предпосылкой для формирования различных типов рыночных структур. (3) Коммуникативная дистанция и плотность коммуникации формируют специфику процессов заключения рыночных договоренностей.

Литература

1. *Агарков М.М.* Понятие сделки по советскому гражданскому праву // Советское государство и право. 1946. № 3–4. С. 41–55.
2. *Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. № 5. С. 91–104.
3. *Аузан А.А., Бальсевич А.А., Водопьянова Е.А., Маковецкая С.Г., Сорк Д.М., Тамбовцев В.Л., Черняков И.В.* Эффективность гражданского судопроизводства в России: институциональный анализ и институциональное проектирование. М.: ИИФ «СПРОС», 2005. 148 с.
4. Введение в институциональный анализ: учеб. пособие / под ред. В.Л. Тамбовцева. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1996.
5. *Вебер М.* Хозяйство и общество: очерки понимающей социологии. М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2016. Т. 1. 445 с.
6. *Гильмулдинов В.М.* Экономика отраслевых рынков. Часть 2: учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2009. 72 с.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017 г.).
8. *Дроздова Н.П.* К экономической теории рыночной организации // Российский журнал менеджмента. 2011. № 3. С. 127–144.
9. *Дзялошинский И.М.* Информационное пространство: политическая метафора или научное понятие // Право знать: история, теория, практика. 2001. № 7–8.
10. *Камьен М.И., Шварц Н.Л.* Структура рынка и инновации: обзор // Вехи экономической мысли. Т. 5. СПб.: Экономическая школа, 2003. С. 469–470.
11. *Каранетов А.Г., Савельев А.И.* Свобода договора и ее пределы. М.: Статут, 2012.
12. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y теорию. СПб.: Нестор-История, 2014. 468 с.
13. *Коммонс Дж.* Правовые основания капитализма. М.: Издат. дом Высшей школы экономики, 2011. 416 с.
14. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. от 21.07.2014).
15. *Корецкий А.Д.* Теоретико-правовые основы учения о договоре. СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. 211 с.
16. *Литвинцева Г.П.* Институциональная экономическая теория: учебник. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. 336 с.

17. Мельников В.В. Неконкурентность поведения как фактор транзакционных издержек // *Тетра Economicus*. 2011. Т. 9. № 4. С. 23–37.
18. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1. 468 с.
19. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. М.: ИНФРА, 2009. 416 с.
20. Петров С.П., Шмаков А.В. Институциональные аспекты антимонопольного регулирования деятельности доминирующих хозяйствующих субъектов: монография. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2017. 222 с.
21. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание // Избранные философско-психологические труды. Основы онтологии, логики и психологии. М.: Наука, 1997. 463 с.
22. Тамбовцев В.Л. Введение в экономическую теорию контрактов. М.: ИНФРА-М, 2004. 144 с.
23. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений. М.: ИНФРА-М, 2011. 154 с.
24. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: CEV Press, 1996. 702 с.
25. Федеральный закон «Об исполнительном производстве» от 02.10.2007 № 229-ФЗ (ред. от 18.07.2017).
26. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижение новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. 702 с.
27. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003. 464 с.
28. Alchian A.A., Demsetz H. The property rights paradigm // *Journal of Economic History*. 1973. Vol. 33. No. 1.
29. Bernstein L. Opting out of the legal system: Extralegal contractual relations in the diamond industry // *Journal of Legal Studies*. 1992. 21 (1). P. 115–157.
30. Commons J.R. Institutional Economics // *American Economic Review*. 1931. № 21.
31. Furubotn E.G., Richter R. The New Institutional Economics of Markets. Edward Elgar: Cheltenham, 2010. 688 p.
32. Furubotn E.G., Pejovich S., eds. The economics of property rights. Cambridge, 1974.
33. Hendley K., Murrell P., Ryterman R. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises, 1999.
34. Honore A.M. Ownership // *Oxford essays in jurisprudence*. Ed. By Guest A.W. Oxford, 1961.
35. Muris T.J., Scheffman D.T., Spiller P.T. Strategy, Structure, and Antitrust in the Carbonated Soft-Drink Industry. Westport, Connecticut: Quorum Books, 1993. 260 p.
36. North D.C. Structure and Change in Economic History. London, 1981.
37. Patterson E. The Restatement of the Law of Contracts // *Columbia Law Review*. 1933. Vol. 33. P. 397.
38. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach. Dallas, 1981.
39. Toulmanoff P.G. Theory of market failure // *Kyklos*. 1984. Vol. 37. No. 4.

Bibliography

1. Agarkov M.M. Ponjatje sdelki po sovetскому grazhdanskomu pravu // *Sovetskoe gosudarstvo i pravo*. 1946. № 3–4. P. 41–55.
2. Akerlof Dzh. Rynok «limonov»: neopredelennost' kachestva i rynochnyj mehanizm // *THESIS*. 1994. № 5. P. 91–104.
3. Auzan A.A., Bal'sevich A.A., Vodop'janova E.A., Makoveckaja S.G., Sork D.M., Tambovcev V.L., Chernjakov I.V. Jefferktivnost' grazhdanskogo sudoproizvodstva v Rossii: institucional'nyj analiz i institucional'noe proektirovanie. M.: IIF «SPROS», 2005. 148 p.

4. Vvedenie v institucional'nyj analiz: Ucheb. posobie / pod red. V.L. Tambovceva. M.: Jekon. fak. MGU, TEIS, 1996.
5. *Veber M.* Hozjajstvo i obshhestvo: ocherki ponimajushhej sociologii. M.: Izdat. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2016. T. 1. 445 p.
6. *Gil'mundinov V.M.* Jekonomika otraslevykh rynkov. Chast' 2: ucheb. posobie. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2009. 72 p.
7. Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii ot 30.11.1994 № 51-FZ (red. ot 29.07.2017 g.).
8. *Drozdova N.P.* K jekonomicheskoj teorii rynochnoj organizacii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2011. № 3. P. 127–144.
9. *Dzjaloshinskij I.M.* Informacionnoe prostranstvo: politicheskaja metafora ili nauchnoe ponjatie // Pravo znat': istorija, teorija, praktika. 2001. № 7–8.
10. *Kam'en M.I., Shvarc N.L.* Struktura rynka i innovacii: obzor // Vehi jekonomicheskoj mysli. T. 5. SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 2003. P. 469–470.
11. *Karapetov A.G., Savel'ev A.I.* Svoboda dogovora i ejo predely. M.: Statut, 2012.
12. *Kirdina S.G.* Institucional'nye matricy i razvitie Rossii: vvedenie v H-Y-teoriju. SPb.: Nestor-Istorija, 2014. 468 p.
13. *Kommons Dzh.* Pravovye osnovanija kapitalizma. M.: Izdat. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2011. 416 p.
14. Konstitucija Rossijskoj Federacii (prinjata vsenarodnym golosovaniem 12.12.1993) (red. ot 21.07.2014).
15. *Koreckij A.D.* Teoretiko-pravovye osnovy uchenija o dogovore. SPb.: Izd-vo «Juridicheskij centr Press», 2001. 211 p.
16. *Litvinceva G.P.* Institucional'naja jekonomicheskaja teorija: uchebnik. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2003. 336 p.
17. *Mel'nikov V.V.* Nekonkurentnost' povedenija kak faktor transakcionnyh izderzhkek // Terra Economicus. 2011. T. 9. № 4. P. 23–37.
18. *Milgrom P., Roberts Dzh.* Jekonomika, organizacija i menedzhment. SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 2001. T. 1. 468 p.
19. *Olejnik A.N.* Institucional'naja jekonomika: ucheb. posobie. M.: INFRA, 2009. 416 p.
20. *Petrov S.P., Shmakov A.V.* Institucional'nye aspekty antimonopol'nogo regulirovanija dejatel'nosti dominirujushhih hozjajstvujushhih sub#ektov: monografija. Novosibirsk: Izd-vo NGTU, 2017. 222 p.
21. *Rubinshtejn S.L.* Bytie i soznanie // Izbrannye filosofsko-psihologicheskie trudy. Osnovy ontologii, logiki i psihologii. M.: Nauka, 1997. 463 p.
22. *Tambovcev V.L.* Vvedenie v jekonomicheskiju teoriju kontraktov. M.: INFRA-M, 2004. 144 p.
23. *Tambovcev V.L.* Teorii institucional'nyh izmenenij. M.: INFRA-M, 2011. 154 p.
24. *Uil'jamson O.I.* Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaja» kontraktacija. SPb.: CEV Press, 1996. 702 p.
25. Federal'nyj zakon «Ob ispolnitel'nom proizvodstve» ot 02.10.2007 № 229-FZ (red. ot 18.07.2017).
26. *Furubotn Je., Rihter R.* Instituty i jekonomicheskaja teorija: Dostizhenie novoj institucional'noj jekonomicheskoj teorii. SPb.: Izdat. dom Sankt-Peterb. gos. un-ta, 2005. 702 p.
27. *Hodzhsjon Dzh.* Jekonomicheskaja teorija i instituty: Manifest sovremennoj institucional'noj jekonomicheskoj teorii. M.: Delo, 2003. 464 p.
28. *Alchian A.A., Demsetz H.* The property rights paradigm // Journal of Economic History. 1973. Vol. 33. No. 1.
29. *Bernstein L.* Opting out of the legal system: Extralegal contractual relations in the diamond industry // Journal of Legal Studies. 1992. 21 (1). P. 115–157.
30. *Commons J.R.* Institutional Economics // American Economic Review. 1931. № 21.
31. *Furubotn E.G., Richter R.* The New Institutional Economics of Markets. Edward Elgar: Cheltenham, 2010. 688 p.
32. *Furubotn E.G., Pejovich S., eds.* The economics of property rights. Cambridge, 1974.

33. *Hendley K., Murrell P., Ryterman R.* Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises, 1999.
34. *Honore A.M.* Ownership // Oxford essays in jurisprudence. Ed. By Guest A.W. Oxford, 1961.
35. *Muris T.J., Scheffman D.T., Spiller P.T.* Strategy, Structure, and Antitrust in the Carbonated Soft-Drink Industry. Westport, Connecticut: Quorum Books, 1993. 260 p.
36. *North D.C.* Structure and Change in Economic History. London, 1981.
37. *Patterson E.* The Restatement of the Law of Contracts // Columbia Law Review. 1933. Vol. 33. P. 397.
38. *Pejovich S.* Fundamentals of economics: a property rights approach. Dallas, 1981.
39. *Toumanoff P.G.* Theory of market failure // Kyklos. 1984. Vol. 37. No. 4.