

УДК 330.101.2

С. А. Горячий

Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет «ЛЭТИ» им. В. И. Ульянова (Ленина)

Теория трансакционных издержек в исследовании институтов государственно-частного партнёрства

Посвящена истории развития теории трансакционных издержек и её значению как основного инструмента анализа институтов государственно-частного партнёрства. Последовательно рассматриваются экономические воззрения Дж. Коммонса, Р. Коуза и О. Уильямсона, раскрываются особенности развития и применения теории трансакционных издержек к анализу наиболее распространённой формы государственно-частного партнёрства – концессии.

Теория трансакционных издержек, государственно-частное партнёрство, концессия

В условиях кризиса сырьевой модели развития экономики государством активно ставится задача диверсификации отраслевой структуры экономики и наращивание доли несырьевого экспорта. Одними из ключевых проблем достижения данной масштабной цели являются изношенность и технико-технологическая отсталость коммунальной инфраструктуры производства.

Одним из ключевых инструментов модернизации коммунальной инфраструктуры является институт государственно-частного партнёрства, прежде всего в форме концессий. Обширный опыт развивающихся стран доказывает огромный потенциал данной формы государственно-частного партнёрства. Концессия позволяет не только резко увеличить инвестиции и обеспечить необходимую эффективность управления государственной собственностью, но и осуществить трансферт технологий за счёт привлечения операторов коммунальной инфраструктуры с международным капиталом и огромным опытом реализации проектов по всему миру.

Отличительной чертой исследования контрактной практики отношений концессионного типа является длительное отсутствие релевантного инструментария для анализа, что естественно проявилось в ограниченности и частичности теоретических положений и выводов [1]. Так, в рамках неоклассической экономической теории анализ концессий возможен только с позиции системы целей монополии. Но главный вопрос любой нестандартной формы контрактации – вопрос эффективности – оказался бы вне поля исследования. Следовательно, вопрос об эффективности

нестандартных форм контрактации должен быть рассмотрен в рамках иных направлений экономической мысли. Актуальным направлением является новая институциональная экономическая теория и ее концепции контрактов и трансакционных издержек.

Традиционно отцом экономической теории трансакционных издержек называют Рональда Коуза, а рождением теории – его статью «Природа фирмы» (1937). И хотя данное утверждение можно считать бесспорным, было бы неверно оставить без внимания ту существенную работу, предвещающую рождение данной теории, которую проделал Джон Р. Коммонс и которая наилучшим образом сформулирована в его теории трансакций, изложенной в труде «Правовые основания капитализма» (1924). Более того, применение терминологии Коммонса в ряде моментов исследования истории развития институтов государственно-частного партнёрства, например при анализе колониальных концессий, является более релевантным условиям места и времени, в которых они были реализованы. Другой важной составляющей теории трансакционных издержек являются фундаментальные исследования экономических институтов капитализма Оливера Уильямсона, проводимые с начала 60-х до начала 90-х гг. XX в.

Рассмотрим последовательно экономические воззрения Коммонса, Коуза и Уильямсона.

Одним из важнейших тезисов Коммонса является рассмотрение трансакции как «базовой единицы анализа институциональной экономической теории» [2].

Коммонс также провёл параллель между юридическими сделками, основанными на законодательных правилах, коммерческими сделками, направляемыми обычаями делового оборота, и моральными сделками, направляемыми системой общепринятых правил поведения, считая, что процессы, лежащие в основе сделки каждого вида, настолько переплетены между собой, что не могут быть выделены в чистом виде [3]. На этом основании он выдвинул идею, что коммерческие сделки, будучи неразрывно связанными с юридическими и моральными сделками, проходят в своём развитии несколько этапов.

Первым этапом такого развития является ситуация так называемого абсолютного права. В данном случае абсолютное право одного есть абсолютная обязанность другого. Ситуация характеризуется отсутствием предела в виде ограничения или принуждения, которое могла бы определить для поведения сторон высшая власть. Каждая из сторон не ограничена ни морально-религиозными, ни традиционно-историческими, ни юридическими барьерами и стремится к ограблению «партнёра» при любом удобном случае. Коммонс называет подобную сделку «естественной», без этического или юридического содержания.

Отход от данной схемы происходит тогда, «когда первая или вторая сторона начинает верить в то, что более высокая воля, действующая в соответствии с заранее известными правилами, может, используя страх перед собой, прийти на помощь той или иной стороне» [3]. Коммонс называет подобные сделки этическими, указывая, однако, на сугубо индивидуалистическое или анархистское восприятие этой третьей стороны. В данном случае понятия права и обязанности будут наличествовать, но при этом будут не соотносёнными друг с другом.

«Для образования социального отношения, включающего права и обязанности, необходимо минимум три стороны: две низшие и одна высшая» [3]. Под этой высшей стороной Коммонс понимает государственный аппарат. Коммонс рассматривает данную схему как промежуточный этап, на котором этика (анархия) сменяется законом (порядок), и описывает с её помощью классовое общество. Так, правительство устанавливает нормы, наделяющие правом собственности

один класс, но отрицающие аналогичные права для другого класса.

По мере преодоления стратификации общества решается вопрос равенства прав и обязанностей участников сделки. Таким образом, сделка, описывающая минимум любых экономических или социальных отношений, включает в себя пять действующих лиц:

1. Первая сторона, которая заявляет о своём праве.
2. Вторая сторона, с которой производится сделка.
3. Третья сторона: соперники или конкуренты сторон.
4. Пятая сторона, которая устанавливает правила организации (государства), законными членами которой являются все стороны.

Приняв тезис Коммонса о сделке как базовой единице анализа, Рональд Коуз задался вопросом: может ли рынок, или механизм цен как способ распределения ресурсов, функционировать без издержек? При положительном ответе на данный вопрос, а неоклассическая ортодоксия не подразумевала, впрочем, наличия самого вопроса, возникла дилемма о природе фирмы. Очевидно, что в рамках фирмы механизм цен вытесняется командно-административным способом распределения ресурсов. Но механизм цен может быть вытеснен только в том случае, если альтернативный способ распределения имеет собственные выгоды, большие, чем потери от подобного отказа. Значит, «деятельность рынка предполагает некоторые издержки, которые можно сократить, создавая организации и предоставляя некоему авторитету („предпринимателю“) право направлять ресурсы» [4]. В данные издержки могут быть включены: издержки на выявление цен, проведение переговоров и осуществление сделки и т. д. (позднее Кеннет Эрроу определил сделочные издержки как затраты на управление экономической системой).

Таким образом, если сделочные издержки невелики, то обмен имеет дискретный характер, а размещение ресурсов осуществляется на основе механизма цен. При значительных сделочных издержках механизм цен замещается фирмой.

Сопоставив этапы развития сделки по Коммонсу с теорией Коуза, можно сказать, что четвёртый этап развития сделки вполне соответствует дискретной рыночной контрактации.

Третий этап характеризует отношения внутри фирмы или «наниматель – наёмный работник». Коммонс отмечает, что наличие только двух низших сторон придаёт каждой коммерческой транзакции определённую уникальность, исключая её рыночный характер, что вполне соотносится с логикой рассуждений Коуза. Также можно отметить существенное сходство между структурой классового общества и организационной иерархией. Второй этап развития транзакции может быть описан как отношения «хозяин–слуга». Любопытно, что Коуз, хотя и указывает на существенные различия между отношениями «хозяин–слуга», «наниматель – наёмный работник», всё же считает, что первые дают ключ к пониманию вторых.

Открытие Коузом транзакционных издержек поставило новые вопросы, ответы на которые не могли быть даны в рамках неоклассического анализа: каковы границы фирмы; может ли интеграция быть результатом стремления к эффективности, будучи не связанной с технологической функцией; каковы сравнительные преимущества нестандартных форм контрактации в естественных монополиях, а также множество других, находящихся в границах научного поиска современной (новой) институциональной экономической теории.

Ответы на многие подобные вопросы становятся более понятными, если принять тезис о том, что «основной целью и результатом функционирования экономических институтов капитализма (фирм, рынков и „отношенческой“ контрактации. – С. Г.) является минимизация транзакционных издержек» [5].

Особое значение при изучении экономических организаций имеют подробно рассмотренные Уильямсоном поведенческие предпосылки: ограниченная рациональность и оппортунизм. Ограниченная рациональность подразумевает ограниченность познавательных способностей индивида. Оппортунизм же Уильямсон определяет как «преследование личного интереса с использованием коварства» [5]. Кроме того важнейшим параметром транзакции при сравнительном анализе является наличие (или отсутствие) идиосинкразических (транзакционно-специфических) активов.

Критерий идиосинкразических активов имеет огромное значение для понимания процессов интеграции с позиций эффективности и является существенным расширением аргументации по вопросам монополии.

Рассматривая реализацию коммунальных концессионных контрактов с точки зрения экономической теории транзакционных издержек, можно утверждать о наличии устойчивой связи между эффективностью концессионного предприятия и способом организации торгов на него. Так, при анализе торгов на концессию логично рассматривать два типа проблем: первичной организации торгов и продления контракта.

Ключевой проблемой первичной организации торгов является выбор адекватного критерия определения победителя. Мировая практика показывает, что торги на коммунальные концессии могут организовываться по двум основным критериям: наименьшая цена предоставления услуг; наибольший размер единовременного платежа, вносимого концессионером.

Модель распределения концессий на основе критерия наименьшей цены предоставления услуг в основном применяется в тех случаях, когда существующие цены на продукт естественной монополии включают стоимость чистых потерь продукта в результате технико-технологической неэффективности производства и могут быть снижены в результате реструктуризации и (или) модернизации инженерно-технической инфраструктуры производства. Проблемой торгов, основанных на наименьшей цене предоставления услуг, является неполнота данного критерия. Ей свойственна вечная дилемма соотношения цена-качество и определение потребительских предпочтений.

Проблемой торгов, основанных на наименьшей цене предоставления услуг, является неполнота данного критерия. Ей свойственна вечная дилемма соотношения цена-качество и определение потребительских предпочтений. Однако при рассмотрении коммунальных концессий данная проблема значительно нивелирована наличием жёстких нормативов качества предоставляемых услуг.

Что касается проблем организации вторичных торгов или продления концессионного контракта, то экономическая теория транзакционных издержек полагает, что условие наличия значительного числа конкурентов в ходе торгов за первичный контракт, в ходе последующих торгов будет, с большой степенью вероятности, нарушено. И причина этого заключается в соответствующих атрибутах транзакции: специфичности активов и отношенческой неопределённости. Инвестиции концессионера в транзакционно-специфические активы, в совокупности с опытом политического маневрирования (что, в принципе, тоже можно считать специ-

фическим активом), возникшего в результате длительности концессии и неполноты первоначального контракта, приводят к транзакционно-специфической экономии при взаимодействии концессионера и концедента и создают контрактную асимметрию между победителем первичных торгов и участниками нового конкурса, что позволяет раз победившему в конкурсе регулярно возобновлять контракт.

Тем не менее, изложенные проблемы не являются непреодолимыми. Проблема цена-качество, лежащая в основе проблемы организации первич-

ных торгов, может быть смягчена ужесточением технического регламента, а развитие информационных технологий позволяет получить более полные данные о состоянии спроса и степени удовлетворения потребителей. Сокращение длительности концессионных соглашений, обязательность и прозрачность тендеров призваны смягчить проблемы длительных неполных контрактов, а также значение способности политического маневрирования как специфического актива действующего концессионера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шапиро Н. А., Горячий С. А. Анализ концессионных практик с точки зрения институциональной теории сделки Дж. Р. Коммонса // Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения: материалы Третьей Междунар. конф. / Гос. ун-т управления; под ред. Г. Б. Клейнера. М., 2013. С. 322–326.

2. Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональ-

ной экономической теории. СПб.: Издательский Дом С.-Петерб. ун-та, 2005.

3. Коммонс Дж. Р. Правовые основания капитализма. М.: Издательский Дом Высш. шк. экономики, 2011.

4. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: Новое изд-во, 2007.

5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб: Лениздат; CEV Press, 1996.

S. A. Goriachiy

Saint-Petersburg state electrotechnical university «LETI»

THE THEORY OF TRANSACTION COSTS IN THE RESEARCH INSTITUTES OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

Abstract: article is devoted to the history of the transaction cost theory and its importance as a basic tool for analyzing institutions of public-private partnership. Consistently examines the economic outlook J. Commons, Coase and O. Williamson, reveals features of the development and application of transaction cost theory to the analysis of the most common forms of public-private partnership – the concession.

The transaction cost theory, public-private partnership, concession