

Е. А. Пластинина

Контракт как форма согласования экономических интересов хозяйствующих субъектов

В статье раскрываются отдельные аспекты контрактных отношений с целью унификации лучшей практики при переходе к федеральной контрактной системе в РФ.

Ключевые слова: контрактные отношения, федеральная контрактная система, сделки.

E. A. Plastinina

Contract as a Form of Coordination of Economic Interests of Managing Subjects

The article examines the specificity of the individual elements of the contract relations in order to unify best practices in the transition to the federal contract system in the Russian Federation.

Keywords: contract relations, a federal contract system, transactions.

В последнее время государство все большее внимание уделяет вопросам экономического развития, расширения и углубления экономических отношений. Особое значение при этом приобретает институт контрактных отношений как одна из форм экономических сделок.

Контрактные отношения задают общие рамки взаимодействия экономических субъектов. Конкретный же формат взаимодействия, описывающий [1] условия совершения сделок, определен сущностными установками контракта и контрактных отношений или договорами между непосредственными участниками взаимодействия. Следует отметить, что Гражданский кодекс РФ называет договором любое соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Используя категориальный аппарат экономической теории прав собственности, контрактом можно назвать любое соглашение об обмене правомочиями и их защите. Отметим, что при заключении контракта экономические субъекты используют в качестве данных формальную и неформальную структуру, применяя или интерпретируя ее для той или иной экономической сделки. Другими словами, контракт отражает осознанный и свободный выбор экономическими субъектами, осуществляемый в заданных институциональных рамках. Этот аспект тезиса настолько важен, что сегодня пора говорить о глав-

ном действующем лице экономики (и не только институциональной) не как о человеке экономическом, а как о человеке институциональном. Словом, можно теоретически и методологически обосновать концепцию человека институционального. В связи с этим мы солидаризируемся с точкой зрения профессора Б. А. Ерзнкяна, который констатирует, что, в отличие от рационального человека неоклассической теории или ограниченно рационального человека неоинституциональной теории, человек институциональный руководствуется в своих оценках и поступках скорее институтами, чем разумом. При этом он может и не осознавать, что его разум находится во власти институтов, которые манипулируют рациональным или ограниченно рациональным выбором индивида в такой мере, что позволяют нам говорить о таком индивиде как о человеке институциональном. Обитая в устойчивом пространстве человеческого взаимодействия, человек институциональный сам насквозь пропитан институтами – формальными и неформальными «правилами игры» [2]. Контрактные экономические отношения – это есть, по сути дела, соглашения между покупателем и поставщиком, в которых условия обмена определяются тремя факторами: а) ценой; б) специфичностью активов; в) гарантиями. При этом количество, качество товаров или услуг, продолжительность контракта принимаются как уже определенные. Особое

значение в контрактных отношениях имеют гарантии. По сути дела, гарантии представляют собой как бы дополнительные меры соблюдения обеспечения договора, вносимые в контракт с целью снижения рисков (связанных в основном со специфичностью активов), придания уверенности участникам трансакции (сделки).

Гарантиями могут быть штрафы, снижение интенсивности стимулов и более полно разработанный механизм частного порядка адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Контракты являются неполными, если,

- нельзя учесть будущие непредвиденные обстоятельства;
- детали некоторых из последних не ясны;
- нельзя достичь единого мнения о природе будущих непредвиденных обстоятельств;
- невозможно прийти к полному и единому пониманию характера адекватных адаптаций к будущим непредвиденным обстоятельствам;
- стороны не могут достичь единого понимания характера материализовавшегося непредвиденного обстоятельства;
- стороны не могут достичь соглашения о том, соответствуют ли используемые методы адаптации к возникшему и ранее непредвиденному обстоятельству тем, которые были определены на этот случай в контракте;
- даже если стороны могут достичь полного согласия по вопросам как о характере возникших и ранее непредвиденных обстоятельств, так и об используемых мерах адаптации к ним, то третья сторона (например, суды) может не разделять этого мнения ни по одному из данных вопросов, следствием чего может стать дорогостоящая тяжба между двусторонне зависимыми участниками контрактных отношений [3].

В этом случае существенное значение приобретает достоверное обязательство. Это, по сути дела, контракт, согласно которому сторона, действующая на основе обещания партнера, обязательно получит возмещение своих расходов, если обещавшая сторона преждевременно прекратит или иным образом прервет выполнение договора. Такие контракты следует отличать от недостоверных обязательств, являющихся пустыми обещаниями, и полудостоверных обязательств, содержащих риски экспроприации остаточного до-

хода. В атрибутивном смысле организация труда на предприятии есть определенный порядок осуществления трудового процесса, образующий систему взаимодействия работников со средствами производства и друг с другом для достижения заранее поставленной цели трудовой деятельности.

По мнению А. Рофе, это означает реализацию спроектированной системы, то есть соблюдение установленного порядка трудового процесса на практике [4]. Достоверные обязательства соответствуют контрактам, в рамках которых одна или обе стороны делают инвестиции в специфические сферы. Решение о том, действовать ли через рынок или в рамках экономической организации, агенты принимают в зависимости от величины трансакционных издержек, которые они должны нести при заключении того или иного контракта. На рынке заключаются изолированные и бесконечно повторяемые контракты. В экономической организации действует контракт, ограниченный определенным периодом времени и предполагающий потери, которые его участники могут понести в случае, если представится лучший контракт, при условии, что он не будет пересмотрен. Именно в этом ракурсе К. О. Уильямс признает необходимость организаций для функционирования рынка, но рассматривает экономическую организацию как последовательность индивидуальных контрактов [5]. Надо сказать, что такой подход сопряжен с рядом проблем. Одна из них состоит в том, что заключение контрактов в экономической организации предполагает, что трудности для экономических субъектов, которые сопряжены с их действием на рынке, внезапно исчезли сами собой. В связи с этим возникает проблема: если будущее невозможно предвидеть с достаточной степенью уверенности, то как можно быть уверенным в том, что контракт, заключенный сегодня в рамках экономической организации, не устареет завтра. Поэтому необходимо быть уверенным в том, что завтра не произойдет ничего, что может обесценить сегодняшний контракт.

По сути дела, интересы экономической организации или института определяются тем, что различные институциональные правила представляют собой нечто значительно большее, чем

совокупность контрактов. Они воплощают обобщенные знания, опыт, связи и т. д.

Б. А. Ерзнкян считает, что простейшей конструкцией для представления трансакции является трансакция обмена между продавцом и покупателем, называя ее бинарной. Если между ними имеет место денежный обмен, то конструкция приобретает вид бинарно-несимметричной, если бартер – то имеем дело с бинарно-симметричной конструкцией. В первом случае в обмен на то или иное благо предлагаются деньги (как особое благо), а во втором, строго говоря, нельзя отделить продавца от покупателя: продавец одного блага является одновременно покупателем другого блага, которое, с экономической точки зрения, ничем не лучше и не хуже первого блага. Другой формой простейшей трансакции является ситуация совершения сделки с участием посредника – для ее передачи Ерзнкян использует термин тернарная трансакция. В общем случае тернарная конструкция представляет собой иерархическую (двухуровневую) структуру с третьей стороной на высшем уровне и двумя сторонами плюс сторона промежуточная, посредническая – на низшем [6].

Развивая семиотический взгляд на контрактный процесс, Б. А. Ерзнкян утверждает, что наличие у сторон контракта различных кодов вызывает к жизни появление специалистов по перекодировке, в противном случае трансакция может быть затруднена вплоть до ее блокировки. Интегрированные в контрактный процесс посредники превращают бинарную конструкцию в тернарную (в обоих случаях речь идет об участниках, подконтрольных третьей – иерархически высшей – стороне контракта). Говоря языком семиотики, издержки посредничества являются затратами стороны контракта на перекодировку. Это затраты первой и второй сторон трансакции, для посредника они являются доходом. По сути дела, речь идет о теоретическом обобщении феномена трансакционного взаимодействия на случай принципиального наличия в модели ее центрального элемента – посредника [7]. Одним из вариантов укорачивания цепочки агентных отношений «принципал – агент» (заказчик – исполнитель), предлагаемых Дж. Стиглицем, является соединение статусов «принципал» и «агент»

[8]. В связи с этим весьма существенным аспектом, особенно для переходной экономики России, является взаимодействие в капитале деловых партнеров. Оно может рассматриваться не только как еще один вариант укорачивания агентных отношений, но и как направление трансформации рекомбинированной (выходящей за рамки формальных прав) собственности в систему более четко специфицированных фактических прав собственности. Мировая практика показывает, что при асимметрии информации вопрос о фактическом наделении правами собственности не является тривиальным.

Отношения собственности могут быть как закреплёнными, так и незакреплёнными формальными имущественными правами. Наделение правами собственности в рамках фирмы зависит от способа организации внутренних контрактов между принципалом и агентом. В переходной экономике проблема осложняется двумя обстоятельствами. Первым служит экономическая память «облегченного» отношения к перераспределению собственности в ходе ее приватизации, что создает довольно устойчивые ожидания продолжения перераспределения ее в перспективе, ослабляет долгосрочные мотивации принципала в распоряжении доставшимся имуществом. Второе обстоятельство – неразвитость инфраструктуры обеспечения прав собственности. Так, Дж. Стиглиц в докладе на ежегодной конференции Мирового банка отметил, что в условиях неразвитой инфраструктуры стимулирующих контрактов, которые позволяли бы собственнику эффективно контролировать поведение менеджеров, формирование сложной системы отношений собственности приводит к результатам, противоположным ожидавшимся в начальные периоды реформ [9]. Тем большего внимания заслуживают механизмы интеграции, усиливающие влияние на менеджеров со стороны компаний – партнеров по бизнесу (поставщики, потребители, кредиторы и т. д.) и повышающие, таким образом, эффективность контрактных отношений. Надо сказать, что по сравнению с интеграцией рыночные взаимоотношения автономных партнеров способствуют поддержанию у них мощных мотиваций деятельности. И все же, когда встает вопрос об адаптации к внешним осложнениям контракт-

ного процесса, обнаруживается обратная сторона этой силы мотивации. Поскольку каждый из участников заинтересован в собственной прибыли, он вряд ли с готовностью примет любое предложение о дополнениях к условиям контракта.

Повысить адаптивность производства без большого ущерба для мотивации призван переход к долгосрочным контрактным отношениям между рыночными субъектами. Следовательно, без отказа от автономности этих субъектов обеспечиваются дополнительные по сравнению с рынком гарантии по сохранению отношений при появлении новых обстоятельств. В основном, возможности сложных контрактов вписываются в общую закономерность. Таким образом, все транзакции можно подразделить на два больших блока: 1) транзакции без участия посредников, что является бинарным устройством структур контрактных отношений; 2) транзакции с участием посредников, что является тернарным устройством контрактных отношений.

Библиографический список

1. Гибало, Н. П. Институциональные сети и институционализация контрактно-трудовых отношений [Текст] / Н. П. Гибало // Проблемы новой политической экономики. – 2002. – № 4.
2. Ерзнкян, Б. А. Тернарные контрактные отношения VERSUS бинарные [Текст] / Б. А. Ерзнкян, Э. Л. Казбакова // Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика». – 2001. – № 1(2).
3. Ерзнкян, Б. А. О логических основах институциональной экономики [Текст] / Б. А. Ерзнкян // Вестник ГУУ. Серия «Институциональная экономика». – 2001. – № 1(2).
4. Рофе, А. И. Организация и нормирование труда [Текст] : учебник для вузов / А. И. Рофе. – М.: МИК, 2001. – С. 18.
5. Стиглиц, Дж. Глобализация: тревожные тенденции [Текст] / Дж. Стиглиц; пер. с англ. Г. Г. Пирогова. – М.: Мысль, 2003.
6. Уильямс, К. О. О классовом характере безработицы и путях ее снижения [Текст] / К. О. Уильямс // Социологические исследования. – 1997. – № 5.