

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Проблема развития контрактных отношений была впервые научно обоснована при исследовании теории общественного договора. Контрактные отношения начали складываться во время религиозных войн, когда традиционный феодальный порядок уступил место осознанному договорному регулированию общественных отношений. Изучать сущностные особенности и значимость подобных отношений начали позже.

В эпоху меркантилизма экономически целесообразной считалась политика тотального протекционизма. Устанавливая высокие ввозные пошлины, государство давало возможность крестьянам и ремесленникам производить товары, которые потреблялись не только на внутреннем рынке (внутренняя торговля), но и вывозились под флагом Великобритании за границу (внешняя торговля).

Представитель английской экономической школы меркантилизма Т. Ман считал, что понимание сущности контрактных отношений важно для экономического благополучия государства. Так, государство становится богаче за счет заключения контрактов с иностранными партнерами и экспорта товаров, выпускаемых национальными производителями. При этом положительный баланс внешней торговли может быть достигнут посредством экономически целесообразных контрактов и закупок государства. По мнению экономиста, прибыль торговца при отсутствии должного внимания к условиям и форме контракта может означать убыток для государства. Контрактные отношения торговца должны приносить пользу государству¹.

Разложение меркантилизма и зарождение классической экономической теории относится к XVII в. Господство торгового капитала сменилось господством промышленного капитала. Роль контрактных отношений резко снизилась во многом из-за уменьшения роли государственного регулирования экономики.

Основным постулатом школы классической экономики являлось невмешательство государства в хозяйственные процессы. Представитель классической школы политэкономии А. Смит считал государство «терпимым злом», «ночным сторожем», который не должен вмешиваться в действие «невидимой руки рынка». По его мнению, вмешательство государства должно быть строго ограничено случаями, когда осуществление деятельности частными лицами невозможно. Смит признавал за государством три функции: отправление правосудия, защиту страны, устройство и содержание общественных предприятий и учреждений. Таким образом, контрактные отношения обеспечивали государству выполнение указанных полномочий и не оказывали существенного влияния на рынок.

Классическая экономическая теория не рассматривала отношения, одной из сторон которых не выступало бы государство. Отсутствие интереса к подобным отношениям могло означать, что экономисты этого направления рассматривали идеальную систему, при которой рынок самостоятельно формирует условия и данности всех договорных отношений.

Значительно большую роль контрактным отношениям отводили экономисты кейнсианского направления, основная идея которых заключалась в том, что рынок не может самопроизвольно создавать экономическое равновесие, обеспечивающее полную занятость, что усиливает склонность сберегать часть доходов. Изменить склонность к сбережению нереально, поэтому государство должно воздействовать на совокупный спрос. Отсутствие достаточного спроса нивелируется общественными работами и заключением контрактов с частными предпринимателями на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг (государственные закупки).

По мнению Дж. М. Кейнса, в случае невозможности потребителя расширить совокупный спрос его оживление становится задачей государства. Заключение контрактов с крупными товаропроизводителями на определенную номенклатуру продукции может привести к дополнительному найму рабочей силы такими предприятиями, что в свою очередь окажет значительное влия-

ние на реанимацию совокупного спроса в масштабах национальной экономики².

По мере эволюции экономических теорий все большее значение придавалось изучению контрактных отношений. Согласно неоклассической экономической теории контракт является мгновенно заключаемым соглашением, фиксирующим факт перераспределения ресурсов и являющимся важным элементом работы экономического агента. Представитель неоклассического направления А. Маршалл обращал внимание на стабилизацию долгосрочных контрактных обязательств при помощи табулярного стандарта, который предлагал использовать для сохранения покупательной способности долгосрочных контрактов.

Уполномоченный орган власти должен был публиковать таблицы, показывающие изменения покупательной способности золота, чтобы долгосрочные контракты можно было заключать в твердой валюте. Подобный порядок, по мнению А. Маршалла, мог бы применяться к ссудам, процентам, ренте и даже к заработной плате³.

В XX в. контрактные отношения во взаимосвязи с социальными, политическими, этическими и правовыми проблемами стали предметом детального изучения институциональной экономической теории. С позиций институционалистов, контракт — это соглашение, предусматривающее определенный механизм поддержки производимых трансакций, и регулятор любых экономических взаимоотношений.

Основоположником современной институциональной теории контрактных отношений считается Д.Р. Коммонс. Основным объектом экономических исследований ученого стала теория сделок. В понятие сделки включалось три элемента: конфликт, взаимозависимость интересов конфликтующих сторон, завершение сделки заключением контракта (соглашения).

Д.Р. Коммонс разделял обмен собственностью и обмен правами собственности. Обмен правами собственности он называл сделкой (трансакцией). Коммонс разделял сделки на торговые, управленческие и рационирующие.

Управленческие сделки выражают отношения между руководителями и подчиненными; к рационалирующим сделкам относятся налогообложение, бюджет, регулирование цен, решения правлений корпораций. Большинство сделок Д.Р. Коммонс относил к торговым. Каждая такая сделка подразумевает конфликт интересов, взаимную зависимость, порядок. В ходе переговоров встречающиеся стороны противопоставляют свои позиции, затем договариваются об условиях, устраивающих обе стороны. Трансакционный процесс служит определению разумной ценности, возникающей из согласия о выполнении в будущем условий контракта. Контракт — это гарантия ожиданий, без которой не может быть ценности⁴.

Д.Р. Коммонс был первым экономистом-теоретиком, проанализировавшим институт контракта. Предложенная им классификация сделок до сих пор широко используется.

Р.Т. Эли изучал взаимозависимость понятий «собственность» и «контракт». Основной задачей функционирования институтов собственности и контракта он считал благосостояние общества. Важным результатом исследований Эли стал вывод о том, что система частной собственности должна регулироваться контрактными отношениями так, чтобы учитывать общественные интересы⁵.

Т. Скочпол определяла контракт как институт, закрепляющий неравенство классов, который предоставляет определенным группам больший доступ к принятию решений⁶. Теоретики исторического институционализма полагали, что контрактные отношения, как и всякая экономическая действительность, зависят от пройденного пути, т.е. от накопленного опыта экономического взаимодействия. По этой причине индивиды, свободно заключавшие контракты, с течением времени начинают выстраивать контрактные отношения таким образом, чтобы одни социальные группы оставались в выигрыше, а другие в проигрыше. Исторический институционализм стал единственным направлением в экономике, рассматривающим контрактные отношения в социальном аспекте.

Значительный вклад в исследование контрактных отношений внесли теоретики неoinституционализма, которые считали главенствующей сферой человеческой деятельности обращение. Ученые поддержали идею Д.Р. Коммонса, согласно которой каждая трансакция является обменом «пучками прав собственности» и фиксируется заключением контракта. По мнению теоретиков данного направления, сущность контракта состоит в отражении условий передачи определенных правомочий. В рамках неoinституционального подхода анализ контрактных отношений осуществляется с точки зрения их сравнительных преимуществ по стимулированию субъектов бизнеса повышать эффективность использования ограниченных ресурсов и применять те или иные структуры государственного регулирования для минимизации трансакционных издержек предпринимательства.

С позиций неoinституционалистов, И. Макнейл предложил следующую классификацию контрактных отношений⁷:

- классическая контрактация применима ко всем трансакциям и предполагает управление контрактными отношениями по средствам рынка;
- неоклассическая контрактация используется для нестандартных трансакций и управляется двумя сторонами контракта и третьей-ским судьей;
- отношенческая контрактация появляется для регулирования повторяющихся и нестандартных контрактов (имплицитных) и организуется в рамках двусторонних или объединенных (внутрифирменных) структур управления.

Интерес неoinституционалистов к контрактным отношениям появился с публикаций работ Р. Коуза, в которых вводится понятие «трансакционные издержки»⁸. По мнению Коуза, эффективность работы фирмы зависит от условий контрактов, заключаемых в процессе ее функционирования. Если эти условия есть результат рыночных трансакций, они будут способствовать

наиболее оптимальному использованию имеющихся ресурсов, но с учетом издержек на совершение сделок⁹.

Таким образом, согласно неинституциональному подходу, выбор контракта для фиксации конкретной коммерческой операции исходит из соображений рациональности и экономии на издержках.

На практике трансакционные издержки всегда положительны. Следовательно, условия контрактов не описывают все возможные юридические коллизии, так как стороны не могли предвидеть полный спектр последствий предстоящей сделки. Вторым следствием положительных трансакционных издержек является отсутствие гарантии исполнения контракта, поскольку стороны сделки склонны к оппортунистическому поведению и будут прилагать все усилия, чтобы уклониться от надлежащего исполнения контракта. Данное следствие принимает особую значимость при рассмотрении государственных контрактов, так как этап их исполнения является неотделимой частью института федеральной контрактной системы.

Подобные проблемы появляются при заключении практически любого контракта. Для их успешного решения стороны контракта, по выражению О. Уильямсона, должны обмениваться обещаниями, заслуживающими доверия¹⁰.

Д. Крепс исследовал вопрос неполноты контрактов и установил, что из-за неизбежности подобного состояния важное значение для любой фирмы имеет адаптация к стремительным изменениям внешней среды. В целях нивелирования изменений необходимо убедить организационные звенья фирмы (ее работников) в том, что фирма не злоупотребит свободой во вред работникам. Для этого фирма может принять на себя определенный набор принципов, которые станут главенствующими в момент наступления непредвиденных обстоятельств¹¹.

Указанные проблемы приводят к необходимости в рамках заключаемого контракта формировать дополнительный институт гарантий, главная миссия

которого, в понимании неoinституционалистов, — обеспечить защиту от оппортунистического поведения.

Анализ механизмов, принуждающих к исполнению контрактов, занял одно из ведущих мест в новой институциональной теории. Ученые выделяли общие механизмы и частные способы регулирования спорных отношений.

Если общие механизмы предусматривают обращение с иском в суд, то частные включают предоставление залога, депозитарное обеспечение обязательств, публичные заявления о взятых обязательствах и др. Они позволяют заинтересовать участников трансакции в соблюдении условий контракта и ограничить постконтрактный оппортунизм.

Кроме того, существуют такие внеюрídические механизмы регулирования спорных отношений относительно совершенной трансакции, как договоренность о процедурах, предназначенных для контроля за исполнением контракта, обращение к авторитету третьего лица (арбитра) и двусторонние консультации.

Выбор механизма регулирования спорных отношений зависит от формы и содержания контракта. О. Уильямсон полагал, что простейшие контракты регулируются рынком, сложные контракты — межфирменными отношениями. При заключении простого контракта отношения сторон носят краткосрочный характер, а все спорные моменты решаются в суде. В случае сложных контрактов имеют место длительные отношения, споры решаются регулярными консультациями и двусторонними переговорами¹².

Неоинституционалисты, активно изучая контрактные отношения, вывели значимые положения. Вот некоторые из них.

1. Контракт — индикатор добропорядочности намерений сторон. К. Левеллин первым отметил, что контракт создает правовую определенность данного сторонами обещания (совершенной сделки) и уверенность сторон относительно добропорядочности обещаний. Г. Гегель называл добропорядочность «нравственностью», проявляющейся «в простом соответствии индивида своим обязанностям по отношению к тем условиям, в которых он нахо-

дится»¹³. Особое значение добропорядочность принимает в случае, если контракт реализуется в течение продолжительного периода времени. При этом чем больше времени между обещанием и его реализацией, тем большую значимость принимает фиксация отношений между сторонами. К. Левеллин отметил, что действующее законодательство не всегда способно адекватно регулировать контрактные отношения, так как обещания сторон часто не соответствуют условиям, зафиксированным в контракте. В этой связи ученый считал, что законодательство должно регулировать лишь контрактные отношения, которые не могут регулироваться соглашением сторон.

2. Фирма — «сеть контрактов». Развивая подход К. Левеллина, У. Меклинг и М. Дженсен понимали проблемы фирмы как выбор оптимальной контрактной формы, обеспечивающей максимальную экономию на трансакционных издержках. Задача сводится к выработке контрактов, которые лучше всего приспособлены к особенностям каждой конкретной сделки¹⁴. Трактовка фирмы в качестве сети контрактов стала условием построения типологии форм организации деятельности фирм, основанных на особенностях внутрифирменного распределения пучков прав собственности.

3. Контракт — основа экономических взаимоотношений. Контракт, как ключевой институт, обеспечивающий результативность координации действий экономических агентов, описан в работах О. Уильямсона. Большую часть экономических отношений он считает контрактными. Все трансакции, кроме сделок свободно-рыночного обмена, являются также контрактными. Основным критерием классификации трансакции является момент заключения контракта, т.е. трансакционные издержки делятся на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*) заключения контракта. *Ex ante* трансакционные издержки связаны с усилиями заключить выгодный контракт, *ex post* издержки отражают стремление исполнить заключенное контрактное соглашение.

4. Контракт — защитный механизм от оппортунизма. Одной из концепций, разработанных О. Уильямсоном, стала концепция оппортунизма — тайного или явного следования собственным интересам в ущерб целям партнера.

Так как при совершении любой сделки имеется вероятность оппортунизма, транзакция оказывается опасной и требует правового обеспечения в виде заключения контракта¹⁵.

5. Контракт — регулятор экономических процессов. Возможность регулировать экономические отношения с позиций контракта была впервые предложена Г. Демсецом, полагавшим, что положительной является практика проведения торгов с предоставлением исключительного права на осуществление определенной деятельности¹⁶. На стадии торгов должна происходить конкуренция между претендентами за победу, которая оканчивается превосходством одного из участников с наилучшими условиями. Как правило, чем больше количество участников, тем сильнее корректируется начальная цена и тем более эффективными подобные торги становятся для национальной экономики. Г. Демсец описал механизм проведения простейших конкурентных процедур, что стало основой для формирования национальных контрактных систем в большинстве развитых стран.

6. Информационная открытость — ключевой принцип проведения торгов. П. Познер указывает на то, что торги должны практиковаться в условиях максимальной информированности¹⁷, которая заключается в распространении данных о проводимых конкурентных процедурах всеми возможными способами для охвата максимального количества потенциальных участников.

Отметим, что заключение контрактов сопряжено с большими сложностями, чем признают ее сторонники¹⁸. Так, на многих рынках отсутствует какая-либо конкуренция (например, рынок пассажирских железнодорожных перевозок), что делает невозможным оценку конкурирующих предложений. В данном случае потребителям ресурсов необходимо заключать контракт с единственным поставщиком продукции. Кроме того, фирма, ставшая победителем на торгах, получает преимущество, связанное с приобретением опыта работы с конкретным заказчиком, что ставит под сомнение конкуренцию при заключении последующих контрактов на выполнение данного вида работ.

7. Контракты не всегда документально подтверждены. Исследуя эволюцию контрактных отношений, Д. Норт в работе «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»¹⁹ расширил понимание института контракта: он не обязательно должен быть документально подтвержден. Так, в условиях рабовладельческого строя хозяин и раб заключали неявный контракт, но чтобы получить максимальную отдачу от раба, хозяин должен был тратить ресурсы для контролирования и измерения производимой им работы и применять награды и наказания в зависимости от результатов труда раба.

Д. Норт впервые ввел понятие документально неподтвержденного контракта, что в современном антимонопольном законодательстве воспринимается как данность.

8. Специфика контрактов зависит от структуры прав собственности. Согласно Д. Норту, контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, корнящихся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Ученый полагает, что контракты не только создают четко очерченные рамки, позволяющие получить эмпирические свидетельства о формах организации, но являются ключом к тому, каким образом участники обмена будут структурировать более сложные формы организации. Контракты отражают различные способы облегчения обмена: через фирмы, через предоставление особых льгот или путем других, более сложных форм соглашений, лежащих в континууме, — от непосредственного обмена на рынке до вертикально интегрированного обмена.

9. Отсутствие контроля за исполнением контрактов как причина стагнации экономики. Д. Норт делает немаловажный вывод для формирования института федеральной контрактной системы относительно исполнения сторонами контрактных отношений. По мнению ученого, неспособность общества

к развитию эффективного, осуществляемого с низкими издержками контроля за соблюдением контрактов стала самым важным фактором стагнации в прошлом и остается причиной низкого уровня развития в современных государствах третьего мира. Норт уверен в преимуществах долгосрочных контрактов над краткосрочными. Для доказательства данного постулата он противопоставляет уровень развития экономических институтов США, где преобладало стремление к заключению долгосрочных контрактов, с уровнем развития институтов стран Латинской Америки, где государства и фирмы нацелены на краткосрочность договорных отношений. Преимущество долгосрочных контрактных отношений доказывает практика размещения государственных заказов.

10. Значимость третейского судьи. По мнению основателя теории общественного выбора Дж. Бьюкенена, «экономическая теория все больше становится наукой о контрактах, а не наукой о выборе. Вследствие чего в центре ее внимания должен быть не хозяйствующий субъект, максимизирующий прибыль, а третейский судья, человек со стороны, пытающийся найти компромиссные решения конфликтов в случае возникновения претензии участников сделки друг к другу»²⁰.

Изучение Дж. Бьюкененом зависимости между эффективностью использования ресурсов и формами контрактов привело его к признанию значимости частных соглашений, которые чаще всего обладают большей эффективностью для разрешения различных споров, чем обращение в судебные инстанции. На наш взгляд, возможность эффективного использования внесудебных механизмов особенно актуальна при формировании национальных контрактных систем в сфере размещения государственных заказов, так как в большинстве случаев подавление оппортунистического поведения одной из сторон контракта в суде является процессом долгосрочным и часто несправедливым.

Российские ученые в рамках неинституциональной экономической теории также рассматривали контрактные отношения. Так, А.Е. Шаститко

считает, что контракт — это соглашение, не всегда предполагающее добровольность отношений обеих сторон. С одной стороны, представляется вполне правомерным рассматривать контракт как добровольную сделку, с другой — на практике имеется огромное количество соглашений, которые, будучи по форме добровольными, на самом деле являются принудительными. В советской системе принудительного труда существовали значительные различия в положении заключенных в зависимости от их ценности для репрессивных органов: достаточно сравнить материальное положение квалифицированных зэков в научно-исследовательских «шарашках» и неквалифицированных заключенных в обычных лагерях. Можно согласиться с А.Е. Шаститко в том, что в любом контракте всегда присутствует элемент взаимного давления²¹.

В исследовании В.С. Лисина, К.Э. Яновского и других «Институциональные ограничения современного экономического роста» теория контрактных отношений объясняет возникновение институтов демократии, когда граждане договариваются «нанять политика» для предоставления определенных услуг и о налоговых платежах, из которых они будут финансировать деятельность этого политика²².

Примечания

¹ *Mun Th.* A discourse of trade from England to the East-Indies answering to divers objections which are usually made against the same. Amsterdam: Theatrum Orbis Terrarum, 1669. Pp. 18-20.

² The General Theory and After: Part II. Defence and Development, in the Collected Writing of J. M. Keynes, ed. by D. Moggridge. Vol. 14. London: Macmillan, 1973. P. 37.

³ *Viner J.* Marshall's Economics: The Man and his Times // *American Economic Review*. June, 1951. P. 228.

⁴ *Commons J.* The Legal Foundations of Capitalism. N.Y.: Macmillan, 1924. P. 77.

⁵ *Ely R.T.* The Past and the Present of Political Economy. London: Macmillan, 1980. P. 218.

⁶ *Hall P.A., Taylor R.C.R.* Political Science and the Three Institutionalisms // *Political Studies*. № 5.

⁷ *Macneil I.R.* Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical and Relational Contract Law // *Northwestern University Law Review*. 1978, V. 72. № 6.

⁸ *Coase R.H.* The Nature of the Firm. *Economica* // New Series. № 4 (16).

⁹ *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М.: Новое издательство, 2007. С. 17.

Kouz R. Firma, rynek i prawo. М.: Novoe izdatel'stvo, 2007. S. 17.

¹⁰ *Williamson O. E.* The Economics of Discretionary Behavior. Englewood Cliffs, N. Y.: Prentice-Hall, 1964. P. 72.

-
- ¹¹ *Kreps D. M.* Three Essays on Capital Markets. London: Macmillan, 1991. P. 37.
- ¹² *Williamson O.E.* Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. N. Y.: The Free Press, 1975. P. 34.
- ¹³ *Гегель Г.В.Ф.* Философия права. М.: Мысль, 1990.
Gegel G.V.F. Filosofija prava. M.: Mysl', 1990.
- ¹⁴ *Jensen M.C.* Theory of the Firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure (with W. Meckling). N.Y.: Financial Economy, 1982. P. 119.
- ¹⁵ *Williamson O. E.* The Economics of Discretionary Behavior. Pp.74-77.
- ¹⁶ *Demsetz H.* Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics, 11 (April 1968). Pp. 55-56.
- ¹⁷ *Posner P.A.* Economic Analysis of Law. Boston: Little-Brown, 1972. P. 91.
- ¹⁸ *Williamson O. W.* Franchise Bidding for Natural Monopolies in General and with respect to CATV // Bell Journal of Economics, 7 (Spring 1976).
- ¹⁹ *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
Nort D. Instituty, institucional'nye izmenenija i funkcionirovanie jekonomiki. M.: Fond jekonomicheskoj knigi «Nachala», 1997.
- ²⁰ *Бьюкенен Дж. М.* Избранные труды. М.: Таурус-Альфа, 1997. С. 69.
B'jukenen Dzh. M. Izbrannye trudy. M.: Taurus-Al'fa, 1997. С. 69.
- ²¹ *Шаститко А.Е.* Неинституциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 1998. С. 119.
Shastitko A.E. Neoinstitucional'naja jekonomicheskaja teorija. M.: TEIS, 1998. S. 119.
- ²² *Лисин В.С., Яновский К.Э.* Институциональные ограничения современного экономического роста. М.: Дело, РАНХиГС, 2011. С. 447.
Lisin V.S., Janovskij K.E. Institucional'nye ogranichenija sovremennogo jekonomicheskogo rosta. M.: Delo, RANHiGS, 2011. С. 447.