

## **ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

Рассмотрение контрактных отношений (отношений хозяйствования) предполагает наличие принципа нравственности, выражающегося через представления о равенстве и справедливости. Понятие хозяйственной жизни не тождественно понятию ее экономики. Оно содержит экономические, правовые, культурные, духовные и нравственные отношения. Хозяйство — сфера человеческой свободы, в которой деятельность индивидуума не определяется только внешними факторами, такими как действие обезличенных сил конкуренции или флуктуациями валютного курса. Именно в процессе хозяйствования человек подчиняет природу собственным жизненным ориентирам, свободной воле. В своем развитии свобода проходит несколько стадий, в том числе стадии права, морали и нравственности. Таким образом, хозяйственная деятельность и хозяйственные отношения, включая собственность и контракт, также являются сферами права, морали и нравственности.

Основополагающий элемент контрактных отношений — доверие между экономическими агентами. Еще в 1739-1740 гг. в «Трактате о человеческой природе» Д. Юм писал: «Три основных закона справедливости, т.е. стабильность собственности, передача ее на основе согласия и исполнения обещаний, являются столь же обязательными для государей, так и для их подданных»<sup>1</sup>.

Основой доверия является своевременность и полнота выполнения взаимных обязательств. Обязательства могут быть не выполнены вследствие объективных или субъективных причин. Примерами объективных причин могут быть революции, политические перевороты, стихийные бедствия. Субъективные причины неисполнения обязательств сводятся чаще всего к некомпетентности экономических агентов, махинациям, обману. Последняя группа причин связана с нравственной позицией хозяйствующего субъекта, выражающаяся в степени доверия.

Проблема доверия тесно связана со снижением транзакционных издержек. Повышение доверия между сторонами контрактных отношений ведет к снижению данного вида издержек, которое достигается благодаря экономии временных и денежных затрат на ведение переговоров и заключение контрактов<sup>2</sup>. Часто экономия основана на издержках измерения, так как отсутствует необходимость определять качество и количество поставляемых по контракту товаров. При условии полного доверия партнеров происходит экономия потерь, выражающаяся в отсутствии оппортунистического поведения экономических агентов. Кроме того, стороны по контракту обмениваются имеющейся у них информацией о ценах и рынках сбыта, что снижает издержки поиска информации. С учетом изложенного повышение доверия приводит к уменьшению всех видов транзакционных издержек.

Указанная позиция не является единственной. Например, А. Ляско считает, что доверие нейтрально к уровню транзакционных издержек и иногда ведет к их увеличению<sup>3</sup>. Партнеры часто инвестируют значительные финансовые ресурсы в становление механизмов доверия, которые включают контроль и применение санкций за нарушением принципов взаимного сотрудничества. Кроме того, само доверие достигается в процессе контрактного взаимодействия сторон, создаваемого со значительными транзакционными издержками. Избыточное доверие также приводит к росту затрат, вызванных теоретическими потерями от размывания правомочий на объекты совместной собственности.

Позиция А. Ляско не является безосновательной. Не вызывает сомнения, что доверие не может устранить все виды транзакционных издержек. Однако если доверие ослабевает, акцент необходимо делать на формальных процедурах. Если же неформальная основа прочна, то формализм оказывается излишним. Доверие, построенное на нравственных принципах, не требует механизмов контроля и санкций. Угроза потери деловой репутации является главным стимулом для выполнения партнерских обязательств. Таким обра-

зом, доверие, основанное на морали, ведет к снижению транзакционных издержек.

### *Принцип обоюдной выгоды*

Контракт можно определить как соглашение, фиксирующее обязательства по сделке, подписанное обеими сторонами и содержащее текстовое описание обязательства сторон по сделке.

В процессе обсуждения положений контракта экономические агенты стремятся к достижению условий, в равной степени устраивающих обе стороны. В момент достижения таких условий оппортунистическое поведение обоих участников снижается до минимума, и при условии адекватности поведения контрагентов происходит оформление контрактных отношений.



**Рис. 1. Реализация принципа обоюдной выгоды<sup>4</sup>**

Основополагающим условием реализации контрактов является преследование всеми участниками контрактных отношений своих интересов. В связи с тем, что все акторы данного процесса добровольно принимают решение о взаимодействии в целях заключения контракта, они стремятся к согласию.

Однако не всегда стороны потенциального контракта способны договориться об условиях, удовлетворяющих интересы всех участников соглашения. Если транзакционные издержки превзойдут суммарный прирост полез-

ности, достигаемый в результате заключения контракта, то согласие не будет достигнуто.

Подобную ситуацию можно наглядно продемонстрировать, построив «ящик обмена благ» Ф. Эджуорта.

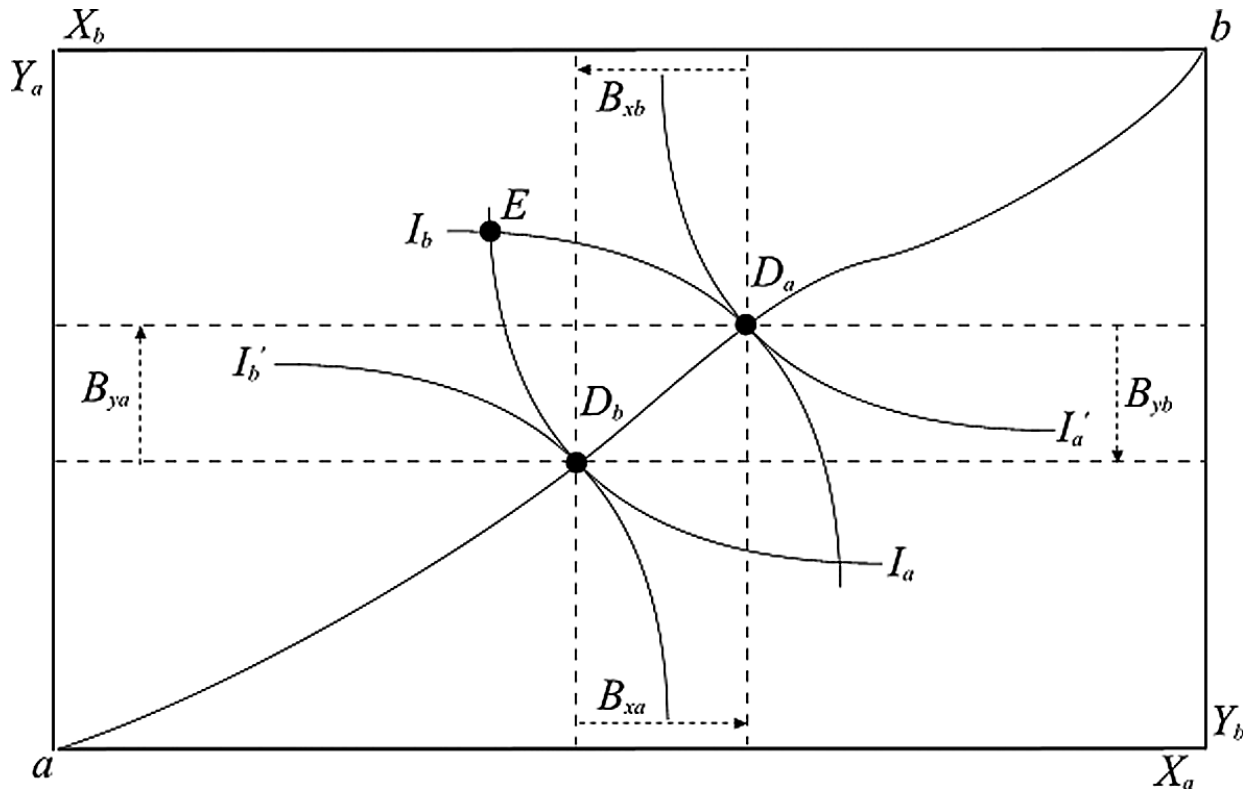


Рис. 2. Ящик Эджуорта<sup>5</sup>

На рис. 2 представлены потенциальные выгоды от контракта, для простоты выраженные так, как если бы все выгоды получала одна сторона контракта.

$$Va = Vax + Vay$$

$$Vb = Vbx + Vby$$

$$V = Va + Vb,$$

где  $Va$  — общие выгоды от заключения контракта, получаемые одним индивидом  $a$ ;

$Vax$  — прирост потребления индивидом  $a$  блага  $X$ ;

$Vay$  — прирост потребления индивидом  $a$  блага  $Y$ ;

$Vb$  — общие выгоды от обмена, получаемые одним индивидом  $b$ ;

$Vbx$  — прирост потребления индивидом  $b$  блага  $X$ ;

$Vby$  — прирост потребления индивидом  $b$  блага  $Y$ ;

$B$  — общие выгоды от заключения контракта, независимо от их распределения между двумя индивидами.

Если  $TC > B$ , где  $TC$  — издержки заключения контракта, то заключение контракта не состоится, а величина упущенных выгод будет равна  $B$ .

Таким образом, контракт является набором правил, которые описывают ожидания сторон контракта и свидетельствуют о взаимной выгоде, достигаемой в процессе его реализации. Экономические отношения основаны на контрактных отношениях, которые при прочих равных условиях делают предсказуемым и выгодным поведение партнеров.

### *Принцип свободы заключения контракта*

Свобода договора (контракта) была впервые формализована в «Принципах международных коммерческих договоров УНИДРУА» (1994), разработанных Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА)<sup>6</sup>. Статья 1.1 принципов («Свобода договора») гласит: «Стороны свободны вступать в договор и определять его содержание».

Принцип свободы контракта включает аллокацию ресурсов с максимальным эффектом, что реализуется через адаптивность свободных форм контрактов. Неоклассики представляли контракт как имманентно эффективный механизм, фиксирующий такое распределение ресурсов, которое ведет любую экономическую систему к равновесному состоянию.

Наиболее признанной является точка зрения о трех аспектах принципа свободы заключения контракта:

- 1) в заключении контракта и отсутствие принуждения к вступлению в контрактные отношения;
- 2) в определении характера заключаемого контракта;
- 3) в определении условий (содержания) контракта.

Контракт должен основываться на соглашении, при котором воля сторон формируется и выражается свободно, без какого-либо воздействия на нее.

Демократическое государство провозглашает свободу личности каждого. При этом свобода личности означает не только свободу собраний, выбора и т.д., но и свободу вступать в контрактные отношения, не противоречащие закону.

Свобода контракта базируется на предположении, что экономические агенты не только добровольно принимают на себя обязательства и несут по нему ответственность, но обязаны учитывать интересы друг друга в процессе его заключения и реализации.

Свобода контракта заключается в самостоятельном определении сторонами целесообразности заключения договора, формы и условий предполагаемой сделки. Единственным значимым ограничением для экономических агентов является соответствие условий контракта действующему законодательству. При этом свободу заключения контракта не следует считать абсолютной на всех стадиях реализации и формирования контрактных отношений, она в значительной степени ограничена в условиях состояния неопределенности в будущем и возможном оппортунистическом поведении сторон контракта. Как только свобода одной стороны может негативно повлиять на свободу другой стороны, контрактные отношения становятся условно свободными. Так, один из партнеров не может пересмотреть условия контракта в одностороннем порядке в случае, если изменения условий скажутся на другом партнере.

Свобода сопровождается возникновением обязанностей и ответственности за неисполнение обязанностей. Непременным спутником принципа свободы контракта является добросовестность партнеров. Отсутствие добросовестности приводит к нарушению условий контракта и разрыву деловых отношений.

#### *Принцип ответственности сторон контракта*

Факт подписания контракта еще не означает его безусловное исполнение сторонами. Даже в условиях минимальной неопределенности необходи-

мо контролировать соблюдение сроков, параметров качества, объемов поставок. Контроль и принуждение являются составляющими общего процесса контрактации. По мнению О. Уильямсона, «великодушные структуры, подразумевающие у своих членов честность, открытость и чистоту намерений, легко оккупируются и эксплуатируются субъектами, которые не обладают названными качествами»<sup>7</sup>.

В отсутствие должного контроля, предусмотренного условиями контракта, у его сторон возрастает тенденция к проявлению оппортунистического поведения. В основе такого поведения лежит несовпадение экономических интересов, обусловленное ограниченностью ресурсов, неопределенностью и несовершенной конкретизацией условий контракта. Оппортунистическое поведение сторон контракта всегда приводит к потенциальному нарушению его условий. С экономической точки зрения такое поведение не приводит к перераспределительному эффекту и негативно сказывается на благосостоянии в целом. Главным следствием оппортунизма является поведенческая неопределенность и издержки, которые могут привести к срыву сделки или нарушению условий контракта.

Мерами преодоления оппортунистического поведения являются механизмы сигнализирования и фильтрации, применяемые в предконтрактный период. Применение таких механизмов сторонами приводит к большей информационной открытости, причем сигнализирует информационно более осведомленная сторона (продавец), фильтры устанавливает контрагент, имеющий вакуум информации в отношении предмета соглашения (покупатель).

Контрактные отношения состоят из нескольких стадий. Наряду с предконтрактным существует также постконтрактный оппортунизм. Основной причиной его появления становится неполнота контракта, так как при заключении соглашения трудно предвидеть различные действия сторон контракта. Невозможно предусмотреть и все конфликтные ситуации, которые могут сложиться при самых различных вариантах последующего развития событий. Любая из сторон контракта, стремясь к максимальной полезности своих дей-

ствий, может совершить действия, формально не нарушающие условия контракта, но в реальности противоречащие сущности заключенного соглашения. Кроме того, постконтрактный оппортунизм может возникнуть вследствие измерения качества деятельности сторон на предконтрактном периоде.

Постконтрактный оппортунизм должен рассматриваться отдельно для каждого вида контрактов. Соглашение о продаже может привести к вымогательству или выгоде, получаемой от специфических активов. Эффективной мерой противостояния оппортунистическому поведению в данной ситуации может стать практика взятия в заложники. Основная идея заключается в уравнивании долей сторон, участвующих в соглашении, что приводит к равномерному распределению прибылей и убытков.

Реальная рыночная ситуация не позволяет контролировать отклонения в поведении со стороны контрагента. Ответственность контрагентов многократно возрастает в случае минимальной осведомленности сторон о рыночной ситуации и о своих партнерах. В этой связи решающую роль для определения ответственности сторон при исполнении и потенциальном нарушении условий контракта играют издержки информации. Это одни из самых экономически затратных издержек. Таким образом, процедуры контроля не могут быть совершенными, а применяемые процедуры являются компромиссом между издержками и экономической выгодой.

Наряду с контролем второй составляющей принципа ответственности сторон контракта является принуждение. Экономическая сущность принуждения в институциональной трактовке состоит в предоставлении стороной-нарушителем пострадавшей стороне такого размера компенсационных выплат, который делает невыгодным оппортунистическое поведение. Часто меры принуждения не являются реальной силой, противостоящей потенциальным нарушениям условий контракта, вследствие их высокой затратности. Значительные издержки требуются не только для установления мер принуждения, но и для оценки и измерения степени нарушения, а также для применения санкций к нарушителю.



### *Принцип контрактного торга*

Стороны контракта конкретизируют условия заключаемого соглашения посредством так называемого контрактного торга. Данный принцип способствует достижению состояния достоверности и открытости положений контракта, а также эффективности правомочий, заложенных в соглашении.

Реализация контрактного торга становится возможной в связи с наличием противоположно направленных интересов сторон контракта. При этом, согласно О. Уильямсону, контрактные отношения могут устанавливаться либо для целей монополии, либо для роста экономической эффективности<sup>8</sup>. Принцип контрактного торга является действенным исключительно для соглашений, заключаемых для экономической эффективности, так как предполагает стремление минимизировать издержки.

В современной экономической действительности контрактный торг сопровождает процесс переговоров. Как отмечает А. Фарнсворт, «часто не происходит направление оферты или встречной оферты для акцепта другой стороной, а идет последовательный процесс, в ходе которого соглашение достигается по частям в течение нескольких раундов и целенаправленной работы над проектом договора»<sup>9</sup>. Контрактный торг может продолжаться намного дольше всего срока заключения и исполнения контракта.

Продолжительность реализации данного принципа во многом зависит от степени неопределенности и риска, фиксируемых в момент появления намерения заключить соглашение. В случае если хотя бы одна из сторон несет дополнительные издержки мониторинга, сигналлинга, резидуальные издержки, которые ведут к потере благосостояния, то контрактный торг затягивается. Стороны не могут прийти к соглашению значительно дольше вследствие усиления оппортунистического поведения из-за указанных выше затрат.

Принцип контрактного торга играет решающую роль в ситуациях, когда стороны пытаются достигнуть консенсуса относительно следующих групп проблем:

1. Наличие скрытых характеристик контрагента, известных одной из сторон соглашения.

2. Потенциальное совершение одной из сторон контракта скрытых действий, связанных с недостаточностью усилий агента или с его поведением, не зависящих от стороны переменных.

3. Скрытые намерения стороны соглашения, часто сопровождаемые желанием нарушить условия сделки путем противоправных и не урегулированных контрактом действий.

Контрактный торг приводит к определению всех значимых характеристик контрагента, появлению оптимальных мер ответственности за нарушение оговоренных условий любой стороной сделки, а также к документарному контролю за любыми потенциальными действиями агентов, в том числе носящими девиантный характер.

#### *Принцип контрактной эквивиальности*

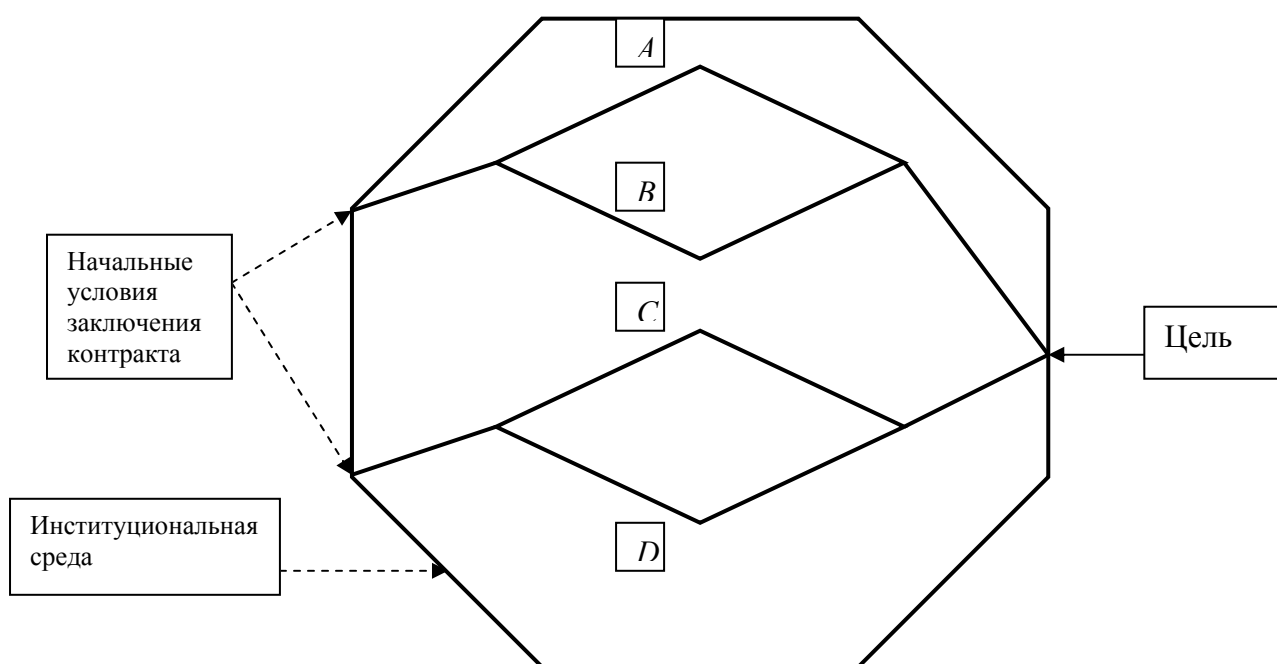
Это свойство контрактных отношений позволяет им приходить в стабильное и равновесное состояние, определяемое лишь их собственной структурой, независимо от начального состояния и изменений институциональной среды.

Данный принцип свидетельствует о зависимости сути и возможности реализации конкретного соглашения от его структуры. Эквивиальность проявляется особенно ярко, когда в ситуации контрактного торга стороны пытаются достичь одну и ту же цель различными способами. Когда попытка наталкивается на преграды, избирается иной путь. Данный принцип может быть проиллюстрирован на примере вероятностной модели, позволяющей при наличии данных наблюдения различных последовательностей действий определить их целенаправленную эквивиальность (рис. 3).

Эквивиальность имеет важное значение для любых экономических систем, в том числе контрактной. В контрактных отношениях заложен механизм, обеспечивающий выход в течение определенного срока на конечные

экономические параметры: качество и количество поставляемого товара, объем реализации, достижение определенного экономического эффекта. Реализация различных вариантов достижения единой цели различается исключительно величиной издержек. В этой связи главным показателем эффективности контрактных отношений становится затрата наименьших издержек при реализации условий соглашения.

Принцип эквифинальности заставляет учитывать определенные закономерности построения и функционирования сложных систем. Так, сложность условий контракта возрастает со сложностью отношений, которые он регулирует. Данная экономическая аксиома вытекает из кибернетического закона необходимого разнообразия У.Р. Эшби, который звучит следующим образом: «Только разнообразие может уничтожить разнообразие»<sup>10</sup>. Эта закономерность может быть сведена к простому соответствию уровня сложности системы управления и объекта управления. Отсутствие указанного соответствия между условиями контракта и отношениями, регулируемым заключаемым соглашением, приводит к экономической неэффективности, а также возможным потерям вследствие отсутствия должного контроля и механизмов принуждения.



*Рис. 3. Вероятностная модель контрактной эквивалентности,  
A, B, C, D — возможные варианты заключения контракта*<sup>11</sup>

Другим необходимым принципом функционирования сложных систем, который должен учитываться при реализации контрактных отношений, является принцип регулирования. Регулирование аналогично принципу ответственности сторон контракта. Единственным существенным отличием рассматриваемого принципа является возможность регулирования условий выполнения сложных контрактов посредством выравнивания отклонений фактического состояния существенных характеристик реализуемого контракта от требуемого.

Данный принцип подразумевает разрешение споров в досудебном порядке путем проведения сторонами переговоров, а также привлечение третьих лиц (например, мирового судьи), способных предложить альтернативный способ реализации положений заключенного соглашения. По мнению 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»<sup>12</sup>.

Из рассмотрения принципов контрактных отношений следует вывод, что тип и структура отношений, связанных с совершением контрагентами определенного рода сделок, во многом зависят от сложности и полноты заключаемых контрактов. Когда стороны соглашения приходят к консенсусу, определяющими являются не правовые механизмы функционирования систем, а нравственные, моральные принципы совершаемых трансакций. При этом изучение контрактных отношений возможно исключительно через призму совокупности формирующих их принципов.

## **Примечания**

- 
- <sup>1</sup> Юм Д. Сочинения: в 2 т., М.: Мысль, 1966. Т. 1. С. 729.  
*Jum D. Sochinenija: v 2 t. M.: Mysl', 1966. Vol. 1. P. 729.*
- <sup>2</sup> Козловски П. Принципы этической экономии. СПб.: Экономическая школа, 1999.  
*Kozlovski P. Principy jeticheskoj jekonomii. SPb.: Jekonomicheskaja shkola, 1999;*  
*Hill C. Cooperation, Opportunism and the invisible Hand: implications for Transaction Cost Theory // Academy of Management Review. 1990. Vol. 15. July. Pp. 500-513.*
- <sup>3</sup> Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. 2003. №1. С. 42-47.  
*Lyasko A. Doverie i transakcionnye izderzhki // Voprosy jekonomiki. 2003. №1. Pp. 42-47.*
- <sup>4</sup> Составлено автором. Made by author.
- <sup>5</sup> Newman P., Edgeworth F.Y. The New Palgrave: A Dictionary of Economics. 1987. V. 2. Pp. 84-98.
- <sup>6</sup> Принципы международных коммерческих договоров / Пер. с англ. М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996.  
*Principy mezhdunarodnyh kommercheskih dogovorov / Per. s angl. M.: Mezhdunarodnyj centr finansovo-jekonomicheskogo razvitija, 1996.*
- <sup>7</sup> Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior. EnglewoodCliffs. NJ: PrenticeHall, 1970. P. 71.
- <sup>8</sup> Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат, 1996. С. 318.  
*Uil'jamson O.I. Jekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, «otnoshencheskaja kontraktacija». SPb.: Lenizdat, 1996. P. 318.*
- <sup>9</sup> Farnsworth A. Precontractual Liability and Preliminary Agreements: Fair Dealing and Failed Negotiations // Columbia Law Review. Vol. 87, March 1987. No. 2. P. 219.
- <sup>10</sup> Principles of Self-Organizing Systems in Heinz Von Foerster and George W. Zopf, Jr. (eds.), Principles of Self-Organization (Sponsored by Information Systems Branch. U.S. Office of Naval Research). 1962. P. 74.
- <sup>11</sup> Составлено автором. Made by author.
- <sup>12</sup> Бьюкенен Дж. М. Избранные труды. М.: Таурис-Альфа, 1997. С. 69.  
*B'jukenen Dzh. M. Izbrannye trudy. M.: Taurus-Al'fa, 1997. P. 69.*