

Тема 1.1. Основные понятия, определения, концепции
1.1.1. Юридический и экономический подходы к понятию
«контракт»

Понятие «контракт» занимает центральное место в институциональной экономической теории. Посредством контракта осуществляется передача прав собственности на блага. Невозможность заключения полного контракта и неравномерное распределение информации между сторонами, заключающими сделку, а также их стремление к максимизации любой ценой собственной выгоды, повышают трансакционные издержки, связанные с заключением и реализацией контракта.

Что понимается под контрактом в институциональной экономике? Контракт в *юридическом смысле* — это соглашение, договор, устанавливающий гражданские права и обязанности сторон и оговаривающий сроки действия соглашения. Под контрактом понимаются также гражданское правоотношение, возникающее из договора, и документ, в котором изложено содержание контракта, заключенного в письменной форме.

До капитализма отношения между людьми не регулировались контрактами. Права и обязанности сторон зависели от их места в социальной иерархии, а не от юридических сделок, заключаемых добровольно. Контракты как обязывающие соглашения, защищенные законом, появляются только в XVI в. Для того чтобы иметь возможность заключить контракт, индивид должен быть вырван из иерархических структур, быть свободен и иметь возможность самостоятельно решать, какие обязательства он готов взять на себя, сравнивая их с правами, которые он приобретает в обмен. Центральное значение для эффективного использования ресурсов имеет принцип свободы контракта, который означает в том числе право не заключать контракт. Никто не может заставить индивида взять на себя какое-либо обязательство. Эта свобода заключения контракта позволяет частному собственнику передавать правомочие тому лицу, которое ценит его наиболее высоко. Принцип свободы

договора — одно из основных начал российского гражданского законодательства (ст. 1 Гражданского кодекса РФ).

Контракты в экономической теории рассматриваются не только как чисто рыночные договоры, господствующие на рынке совершенной конкуренции, но и как «отношение», которое стороны стремятся поддерживать. Впервые подход к контрактам как к отношениям был предложен австрийским экономистом Бем-Баверком. Договоренности могут быть неявными, подразумеваемыми, не выраженными словами и не зафиксированными в документе, за которым стоит сила закона.

Примером подобного контракта могут служить отношения между феодалом и крепостным крестьянином

Между феодалом и крестьянином не существовало никакого контракта в юридическом смысле, но их отношения регулировались **контрактом экономическим**: феодал предоставлял крестьянину услуги, которые можно назвать «защита и правосудие», в обмен на определенные повинности, выполняемые крестьянином (барщина или оброк — натуральный или денежный).

1.1.2. Теория контрактов

1. Понятие контракта

В условиях рынка люди постоянно вступают друг с другом в отношения обмена продуктами труда, ресурсами, услугами. Это следствие существующего в обществе разделения труда и кооперации. При этом все руководствуются конкретными целями и рассчитывают использовать специализированный труд или его результаты, помощь или поддержку других людей. Эти отношения оформляются специальными документами, которые называют контрактами.

В результате выполнения контрактов каждая из сторон получает то, что хотела, т.е. большую полезность, чем та, которой располагала до заключения контракта, т.е. контракт предполагает заранее оговоренное движение полезностей, и если этого нет, то отношения неконтрактные. Поэтому вся

система хозяйственных отношений основывается на сети формальных и неформальных контрактов.

В экономической теории контракты понимаются как соглашения двух и более лиц об установлении, перераспределении или прекращении каких-либо прав, и, конечно, в первую очередь — прав собственности. В другом случае контракт можно трактовать как совокупность некоторых взаимных обещаний.

Контрактные отношения имеют ряд отличий от существующих отношений обмена:

1. Условия обмена устанавливаются и согласовываются заранее. Каждый участник контрактного соглашения знает, какую полезность и в каком объеме он приобретает или отчуждает.

2. При контракте возникают взаимные ожидания, степень постоянства которых определяет эффективность контракта. Чем более контролируется среда, в которой существуют участники контракта, тем выше уровень успешно завершённых контрактов.

3. В контрактных отношениях большое значение играет степень специфичности активов, по поводу которых заключается контракт. Специфичность активов — это степень взаимной зависимости активов, так как программист без компьютера, портной без швейной машинки ни для кого не имеют ценности.

По степени использования различают активы общего назначения, специфические и интерспецифические активы.

Активы общего назначения — это те активы, которые обладают для всех одинаковой ценностью. Они являются легко доступными, широко используются практически со всеми другими активами.

Специфические активы — это активы, ценность которых зависит от сочетания с другими активами, самостоятельно они не могут быть использованы и теряют свою ценность.

Виды специфичности:

1. Специфичность местоположения. Предполагает слишком большие издержки перемещения ресурсов.

2. Специфичность физических активов. Возникает, когда стороны осуществили инвестиции в оборудование со специальными характеристиками, которое имеет меньшую ценность при использовании в других проектах

3. Специфичность человеческого капитала. В ходе трудового процесса человек накапливает специальные навыки, которые позволяют производить товар более эффективно. Эти знания имеют ценность только для фирмы и теряют свою ценность, когда фирма перестает существовать.

4. Специфичность целевых или предназначенных активов. На практике это капиталовложения в ресурсы, предназначенные для одного пользователя. Если контракт расторгается, то продать их другому покупателю практически невозможно, даже если у продавца есть большой запас готовой продукции и он готов продать его дешевле. То же со стороны покупателя — он рассчитывал на большой объем, но его нет и больше купить нигде.

5. Специфичность временная. Она касается инвестиций, которые вкладываются в отрасли, где большое значение имеет определенное время.

6. Специфичность репутации, торговой марки для поддержания их тоже требует инвестиций. И в принципе это невозвратные инвестиции, которые теряют свою ценность, если товары или услуги оказываются низкого качества.

Интерспецифические активы (высокоспециализированные) — это активы, эффективно используемые только в сочетании с другими специфическими активами. Отсутствие таких взаимосвязанных активов делает их абсолютно бесполезными. Набор условий и санкций за невыполнение обязательств, которые определяются в контракте, будут зависеть от вида используемого актива. Если заключен контракт об использовании интерспецифических активов и одна из сторон проявляет оппортунизм, такой контракт нельзя расторгнуть, надо как-то воздействовать на оппортунистическое поведение. И кроме того, продолжительность любого контракта обуславливается уровнем специфичности применяемых активов.

Менее всего уязвимы контракты, основанные на использовании активов общего назначения, так как такие активы более доступны.

2. Виды контрактов

Институциональная теория объясняет многообразие видов контрактов на основе различий трансакционных издержек и стремлении снизить эти издержки. Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки изменяют, и создает основания для возникновения проблемы полноты или неполноты контрактов. Источником правил является общество, далее они переходят на уровень прав собственности, затем — на уровень контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, корнящихся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед участниками, и те формы организации, которые они создают при заключении контрактов, зависят от структуры прав собственности.

Если бы стороны могли заключать полный контракт, который четко определил бы, что должна делать каждая сторона в любой конкретной ситуации, и распределял бы издержки и выгоды при любых случайностях, а также предусматривал бы санкции в случае неисполнения обязательств одной из сторон, то никаких проблем с реализацией сделки и мотивацией ее участников не возникало бы. Однако требования к полному контракту очень жесткие. И значит, практически невыполнимые.

Причины неполноты контрактов:

- Ограниченность предвидения. Человек не может предусмотреть все обстоятельства, тем более в будущем.
- Издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов. Если эти издержки очень высоки и время, затраченное на ведение переговоров, можно использовать более эффективно, то стороны отказываются от детального описания в

договорах этого обстоятельства и согласования дорогостоящих усилий по распределению риска.

- Неточность и сложность языка, которым написаны контракты. Неточными могут быть и нормы договорного права, применяемые судом.

- Определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может не поддаваться проверке и наблюдению. Поэтому стороны при заключении договора оставляют пробелы, которые заполняются, когда настанет время внесения изменений.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно создают проблему несовершенства обязательств и опасность возникновения оппортунизма в ходе реализации.

Все эти причины неполноты называют термином «ограниченная рациональность экономических агентов» (Герберт Саймон, 1993 г.).

Характеристика основных видов контрактов

В практике используется множество видов контрактов, и чтобы их классифицировать, используют разные критерии. В одном случае критерием выступает степень регулярности или устойчивости взаимоотношений субъектов в рамках контракта. В другом случае учитывается степень неопределенности отношений субъектов, которая прямо влияет на возможность разрушения контракта. Также в качестве критерия могут быть использованы характер реализуемых в контракте взаимодействий и степень специфичности активов.

Классический контракт основан на классических представлениях о полноте информации, ее симметричности и отсутствии оппортунизма. Особенности такого контракта:

1. Детальное определение сути соглашения.
2. Детальная проработка всех возможных вариантов и влияющих факторов. Такие контракты практически всеобъемлющи, поэтому в них можно

достаточно достоверно отразить все возникающие обстоятельства и пути их преодоления.

3. Соблюдение условий контракта регулируется действующим законодательством, т.е. фактически гарантируется государством.

4. Если контракт несостоятелен, то он самоликвидируется. Но все равно это неполный контракт. В таких контрактах отсутствуют такие пункты, как «если, то...», поэтому все будущие события сводятся к настоящему моменту. Личность контрагента не имеет значения — ее участником может быть любой. Он стандартизирован, основной акцент делается на формальных документах. С прекращением сделки он прекращает свое существование. Контракт двусторонний, четко оговариваются санкции за нарушение, а все споры решаются в суде. Примером такого контракта служит контракт на поставку или на покупку.

Никаких устных договоренностей классический контракт не признает. В случае возникновения конфликта между формальными и неформальными условиями определяющими являются формальные, записанные в контракте. Все будущие обстоятельства, которые стороны хотят предусмотреть в договоре, должны быть сведены к настоящему и зафиксированы в качестве условий договора.

Участия третьей стороны не предусматривается. В случае возникновения конфликта участники обращаются в суд, но контракт должен быть заверен у нотариуса. Рынок позволяет каждому участнику как-то защититься от оппортунистического поведения: в случае неисполнения своих обязанностей одной из сторон пострадавшая сторона обращается к другому продавцу или предлагает свой товар другому покупателю. Замену найти достаточно просто, поскольку такой контракт заключается при сделках со стандартной продукцией или продукцией общего назначения. Реализуется данный контракт через рынок.

Такие контракты заключаются на использование неспецифических активов, что позволяет осуществлять сделку не с одним и тем же партнером, а с разными, поэтому всегда бывают однократными и разовыми.

Неоклассические контракты отходят от идеальных условий классики, они приближены к реальности и основываются на том, что все возможные внутренние и внешние обстоятельства предусмотреть невозможно, и тем более просчитать в этих обстоятельствах возможное поведение контрагентов.

Неоклассический контракт — это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, который больше напоминает договор о принципах сотрудничества. Отношения строятся между конкретными личностями, и стороны постоянно находятся во взаимодействии друг с другом. В этих условиях источником дополнительной ценности является непрерывность сделки.

Чем более длительные отношения партнеров и более сложен предмет сделки, тем меньшее значение придается ценам и качественным характеристикам на стадии заключения контракта. Соответственно, больше внимания уделяется правилам, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам, а также прекращение их отношений. Цены в этих контрактах, как правило, гибкие: они могут меняться вместе с изменением стоимости жизни, или осуществляется их индексация.

Особенности неоклассических контрактов:

1. Не зафиксированы все возможные условия сделки, так как велика степень неопределенности хозяйственной среды.

2. Управление сделкой и разрешение спорных вопросов возложено на третью сторону (третейский суд). Объектом такого контракта являются неспецифические или малоспецифические активы, но регулярность (повторяемость) таких контрактов выше, чем классическая. Многие события нельзя предвидеть, пока они не произойдут, поэтому участники контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой они

обязуются выполнять, и контракт приобретает трехсторонний характер. Все споры решаются не судом, а арбитражем.

В этом контракте стороны могут по-разному оценивать ситуацию, при этом они будут вести себя добросовестно, а их оппортунистическое поведение может быть невольным, т.е. они нарушают обязательства, не желая при этом быть нечестными по отношению к партнеру. Должен быть выбран механизм разрешения споров. Вследствие неполноты контракта споры при неоклассическом контракте возникают чаще и решать их сложнее.

В случае возникновения оппортунистического поведения стороны, согласно контракту, обращаются к третьей стороне.

Для разрешения споров важно, какой информацией пользуются стороны. Она может быть наблюдаемой, если сбор этой информации экономически оправдан, но издержки доказывания ее третьей стороне превышают выгоды. Информация считается поддающейся проверке, если она наблюдаема и доказывание ее третьей стороне оправданно с экономической точки зрения. При решении возникающих споров суд, как правило, подтверждает те условия договора, которые основаны на информации, поддающейся проверке.

Способ организации сделки — *гибридная форма* сочетает элементы рынка и иерархии (административного управления). Такие формы применяются, когда полная интеграция невыгодна или интеграция запрещена антимонопольным законом. Для гибридных форм характерна комбинация сильных рыночных стимулов и координации, включающей формы административных отношений. Здесь достигается компромисс между интенсивностью стимулов и возможностью приспособления к непредвиденным обстоятельствам.

Примерами гибридных сделок могут быть:

- Долгосрочный контракт (на 30 и более лет) между электростанцией и угледобытчиками.

- Эксклюзивные дилерские контракты — обязательства покупать товар только у одного продавца.

- Связанные продажи, когда нельзя купить товар, не приобретая что-то еще в этой фирме (например, покупка товара и его обслуживание).

- Франчайзинг — право использования торговой марки и методов организации бизнеса материнской компании на определенный срок. За это право платят первоначальный взнос и роялти (процент за пользование патентов, недр, авторских прав и проч.).

Отношенческие контракты характерны тем, что в них имеются специально созданные внутренние механизмы, принуждающие субъектов к исполнению контракта. Такие внутренние механизмы способны использовать частную, скрытую информацию, которая имеется в распоряжении организаций, осуществляющих трансакцию. Такой контракт используется в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность заставляет продолжать отношения, они становятся непрерывными. Неформальные условия превалируют над формальными, иногда договор вообще не оформляется, и решающее условие здесь приобретает личность участников. Поэтому споры решаются путем переговоров, иногда привлекая вышестоящее иерархическое звено. Характерными чертами такого контракта являются:

1. Управление сделкой через внутренние механизмы.
2. Использование конфиденциальной информации.

Контракты могут быть **явными и неявными (или формальными и неформальными)**. В основе *явных, эксплицитных (формальных), контрактов* лежит уверенность контрагентов в существовании взаимных обязательств. Заключаемая сделка должна содержать три элемента: предложение, принятие предложения и момент заключения договора. Один субъект, предлагая контракт, обещает что-либо другому субъекту, который принимает это предложение, и, в свою очередь, обещает нечто иное. В момент заключения договора происходит фиксация возможности обмена одного

обещанного на другое. После заключения сделки эти обещания становятся обязательствами, что позволяет требовать их исполнения. В случае одностороннего отказа от их исполнения используется заложенный в контракте механизм принуждения.

В то же время сохраняется некая неопределенность в отношении участников сделки. Эта неопределенность порождается неточным трактованием некоторых действий друг друга. В зависимости от используемого социального контекста каждый участник сделки может по-разному воспринимать поведение и сигналы другой стороны. Их обещания (или уже обязательства) могут совпадать только в том случае, если они одинаково понимают социальные контексты.

Таким образом, обязывающие (эксплицитные) контракты — это взаимные обещания, даваемые сторонами друг другу и вырабатываемые в ходе обсуждения в процессе заключения сделки.

Неявные (неформальные), имплицитные, контракты — это ожидания, возникающие из молчаливо подразумеваемых толкований совместных действий. Условием заключения таких контрактов является принадлежность агентов к одной социокультурной среде, что предполагает признание ими единых формальных законов, следование неформальным традициям и обычаям, доверие, высокую оценку профессиональных качеств партнеров и др. Выделяют индивидуальные, групповые и социальные имплицитные контракты.

Индивидуальным имплицитным контрактом называют односторонние ожидания заинтересованного индивида относительно действий другой стороны. Для такого контракта возможно наличие стороннего наблюдателя, который истолковывает поведение сторон как обещания, обязательные для выполнения.

Групповым имплицитным контрактом называют близкие или совпадающие ожидания группы людей относительно действий какого-либо человека. Неисполнение «обещания» или действия воспринимается группой

как нарушение групповой нормы. Для устранения нарушения каждый из членов группы может применить санкции по отношению к нарушителю и тем самым выполнить роль стороннего наблюдателя для любого другого члена группы. Условиями существования группового имплицитного контракта является наличие у его участников общих представлений о ценностях, нормах, правилах поведения и т.п. Такие представления вырабатываются в организации или группе людей, достаточно длительно осуществляющих совместную деятельность.

Социальные имплицитные контракты отличаются от групповых лишь размерами группы субъектов, разделяющих общие представления. В качестве таковых может быть население какой-либо территории или страны, отдельный социальный слой и т.п.

Контракты о найме и продаже отражают отношение субъектов сделки к риску и формы минимизации этого риска. Контракт о найме представляет такую форму взаимоотношений, при которой минимизируется риск одного из субъектов в обмен на отказ от части остаточного дохода, причитающегося ему. Субъект, минимизирующий риск, является противником риска и получает гарантированную величину дохода при любых условиях, сопровождающих сделку.

Субъект, берущий на себя риск, имеет право на величину остаточного дохода, полученного в результате сделки. Этот субъект выступает нейтральным к риску и обладает правом принятия решений, которым обязан подчиняться противник риска. Сторона, уклоняющаяся от риска, отказывается от претензий на получение большего дохода при благоприятном стечении обстоятельств. В контракте между наемным работником и работодателем не уточняется, за выполнение, каких действий наемный работник получает вознаграждение, их характер проистекает из наступления той или иной обусловленной естественными факторами ситуации. Фактически контракт о найме фиксирует лишь необходимость подчинения наемного работника решениям работодателя и происходит добровольное делегирование права

контроля над определенными в контракте видами деятельности индивида. Делегирование контроля лежит в основе властных отношений.

Властные отношения бывают нескольких типов:

- простые, в рамках которых контроль осуществляется именно тем индивидом, которому были делегированы права контроля;
- сложные, когда лицо, которому делегируется контроль, получает одновременно и право передачи этого контроля третьим лицам;
- персонифицированные — когда контроль передается конкретному лицу;
- позиционные — предполагают передачу контроля не лицу, а тому, кто занимает определенную позицию в институциональной структуре или самой какой-либо институциональной структуре.

Контракт о продаже фиксирует конкретные задачи, которые стремятся реализовать равноправные субъекты, нейтральные к риску, сознающие возможность невыполнения обязательств вследствие неблагоприятного стечения обстоятельств. В этом контракте оговариваются конкретные задачи, принимаемые к исполнению, которые максимизируют полезность участников сделки. Обе его стороны готовы смириться с той возможностью, что ожидаемые события не наступят и зафиксированные в контракте задачи окажутся невыполнимыми.

Независимые контракты характеризуются низкой степенью специфичности активов, что делает участников сделки и объект заменяемыми. Например, покупка товаров повседневного спроса может осуществляться как в одном, так и в другом магазине, расположенном по соседству. Покупателю все равно, у какого продавца покупать.

Зависимые контракты характеризуются интерспецифичностью используемых активов, что означает наличие ценности таких активов только в рамках контрактов. Нарушение контракта, разрушение единства активов приводит к утрате ценности каждого из них. Контроль за соблюдением зависимых контрактов обычно осуществляется самими партнерами, хорошо

знающими уникальные свойства объектов, обстоятельства исполнения контракта и заинтересованными в его осуществлении.

Если контракт позволяет извлекать выгоду лишь одному участнику, то такой контракт является односторонним. Например, контракт дарения или хранения предоставляет право пользования ресурсом одной стороне, в то время как другая сторона должна обеспечить его сохранность.

Если же контракт заключается, чтобы обеспечить выгоду обеим сторонам, то он относится к двусторонним контрактам (договор купли-продажи, договор аренды, трудовой договор и договор займа).

Выбор формы контракта определяется величиной транзакционных издержек, степенью предполагаемого экономического риска и имеющимися у сторон возможностями управления контрактом.

В контрактах выделяют и их нормативные модели. Полная структура контрактов должна состоять из двух разделов:

1. Описание желаемых параметров деятельности.
2. Описание механизма обеспечения желаемого распределения результатов и функций.

Первый раздел более подробный, в нем описываются свойства желаемых результатов, время их получения, распределение результатов и функций во времени, процесс создания системы и проч. Второй раздел посвящен формам, срокам и размерам ответственности за нарушение обязательств, действия в форс-мажорных обстоятельствах, механизмы принятия решений в конфликтных ситуациях и определяет гарантов.

Есть и другая модель контракта, которая включает в себя семь блоков: стратегическую координацию; организационную координацию; текущую координацию; надежность обещаний; механизм мониторинга; системы вознаграждения; длительность контракта.

Различные виды координации могут осуществляться в форме рутинной практики, под контролем централизованной власти или в результате децентрализованного руководства. Надежность обещаний может быть

выражена в контракте со стороны одного партнера или обоих, или вообще отсутствовать. Механизмы мониторинга предполагают наблюдение со стороны контролера или могут быть самоподдерживающимися. Вознаграждение определяется на основе предельной производительности актива или фиксированной доли, или с учетом интенсивности использования актива.

По длительности контракт может быть *мгновенный, краткосрочный и долгосрочный*.

Структура любого контракта включает преамбулу (наименование, номер договора, место и дату подписания, вступающих в сделку субъектов) предмет договора, денежные обязательства, платежные условия, срок исполнения и место исполнения договора.

1.1.4. Оппортунизм и защита контрактов

Самой большой опасностью в контрактных отношениях является возникновение оппортунизма. Как известно, оппортунизм означает, что индивиды, преследуя личные интересы, используют различные методы и формы обмана, предоставляют недостоверную информацию, направленную на ухудшение положения другой стороны. Он присутствует на всех фазах сделки: информация скрывается до заключения сделки, утаиваются сведения в процессе реализации контракта, не выполняются совсем или выполняются не полностью отдельные функции, если это соответствует интересам одной из сторон.

Причиной, вызывающей возможность оппортунизма, является *асимметрия информации и неопределенность рыночной среды*. Партнерам неизвестна истинная информация о положении друг друга, неясна их перспектива, их затраты, доходы и убытки, существующие у них проблемы. Для сохранения своего благоприятного положения на рынке все используют такие инструменты, как коммерческая тайна, патенты, лицензии, двойная бухгалтерия и др. Формами каких-то гарантий в данном случае может стать обмен активами, создание общей собственности, перекрестное инвестирование и др.

Опасность оппортунизма возрастает при инвестициях в специфические активы, агент, осуществивший такие инвестиции, оказывается в уязвимом положении. За пределами данной сделки его инвестиции теряют свою ценность. Если сделка не исполняется, то он теряет свои вложения. В такой ситуации, когда один из партнеров оказывается связан с другим партнером, возникает опасность оппортунистического поведения, которое получило название вымогательство. Почему же экономические агенты осуществляют заведомо опасные специфические инвестиции? Потому что эти инвестиции могут привести к снижению издержек и обеспечивают дополнительный доход. Этот дополнительный доход называется квазирентой и является целью оппортунистического поведения: у партнера начинают вымогать большую часть этого излишка посредством угрозы расторжения сделки. Вымогательство — вид оппортунистического поведения после заключения сделки суть которого состоит в перераспределении квазиренты в пользу одного партнера. Особенностью является то, что условия формального контракта не нарушаются.

Важность проблемы оппортунизма определяется значительными транзакционными издержками, которые вынуждены нести участники сделки, чтобы выравнять информационную асимметрию. К таким издержкам относятся затраты по контролю за поведением партнеров, содержание адвокатов, судов, аудиторов. Средствами сокращения таких издержек могут стать неформальные институты (деловая этика, кодексы корпоративного поведения, идеологические приоритеты, религиозные убеждения).

Формальные институты, обеспечивая выполнение контрактов в ходе судебного и административного контроля, также способствуют снижению транзакционных издержек.

Однако государственные субъекты, обслуживающие реализацию проекта, тоже стремятся максимизировать свою полезность, и выгоды от соблюдения контрактных отношений зачастую не покрывают убытки выполнения контракта. В случае когда затраты выполнения контракта

превышают его выгодность, участники сделки стремятся уменьшить свои усилия, прибегая к услугам более дешевых по сравнению с государством альтернативных структур: мафии, коррупции, политических предпринимателей и др. Сокращение транзакционных затрат выполнения контракта обеспечивает снижение себестоимости единицы сделки, а значит, товаров и услуг, получаемых обществом после ее завершения.

Для минимизации оппортунистического поведения целесообразно обеспечить выполнение основных принципов контрактных обязательств: свободу контракта и ответственность, вытекающую из контракта.

Свобода контракта предполагает:

- 1) каждый индивид вправе самостоятельно регулировать обстоятельства своей жизни;
- 2) стороны свободны в своем волеизъявлении;
- 3) существует защита третьих сторон.

Ответственность, вытекающая из контракта, означает обязательство участников исполнять обещания, однако значимость контракта повышается, если государство в случае необходимости в качестве последней инстанции может обеспечить исполнение субъектами сделки добровольно взятые на себя обязательства.

Рыночным механизмом соблюдения долгосрочных контрактов является финансовый контроль, осуществляемый банками и другими финансовыми посредниками. Предоставляя средства для обеспечения контрактов, финансовые институты непосредственно заинтересованы в позитивных результатах, и прежде всего в прибыли на вложенный капитал. Использование механизма финансового контроля позволяет влиять на поведение собственников капитала без вмешательства государства. При этом используется такой инструмент как процентная ставка, обеспечивающая регулирование стоимости капитала и тем самым увеличение или уменьшение его предельной производительности.

В рамках стандартной неоклассической теории, когда процесс передачи прав собственности осуществляется мгновенно и без потерь, анализу контрактов как таковых нет места. Люди предполагаются совершенно рациональными. Они обладают полной и симметричной информацией и действуют в рамках совершенного механизма принуждения к исполнению обязательств – государства, наличие которого «за сценой» предотвращает всякие попытки нарушить условия контракта. Соответственно, неоклассический подход игнорирует все проблемы, связанные с заключением контрактов и их реализацией: асимметрию информации между участниками, их ограниченную рациональность и пр.

В новой институциональной экономической теории развиваются несколько теорий контракта. Некоторые из них тяготеют к неоклассическому направлению экономической мысли, они основаны на постулатах об «экономическом человеке», абсолютной рациональности и максимизирующем поведении. В таких теориях акцент делается на применении математических методов и прежде всего стандартных методов микроанализа. Другие теории опираются на нетрадиционные для экономической науки понятия, такие, как «отношения», «солидарность», «доверие» и т.д. При этом используются не только математические, но и «вербальные» методы, характерные для социологии и других смежных наук.

Две «крайние» теории контрактов: теория агентских контрактов и теория отношенческих контрактов. Первая имеет неоклассический характер, она рассматривает взаимодействие участников контракта как антагонистическое, а их поведение как абсолютно рациональное и максимизирующее. Вторая, наоборот, делает акцент на роли кооперации, сотрудничества, солидарности. Поведение участников взаимодействия не является абсолютно рациональным, на него оказывает существенное влияние институционализирующая система ценностей.

1.1.5. Теория агентских отношений

1. Ex ante агентские отношения: неблагоприятный отбор
2. Ex post агентские отношения: моральный риск

Одним из современных направлений теории контрактов является теория агентства, которая рассматривает основные виды оппортунистического поведения – неблагоприятный отбор и моральный риск, – последствия их проявления и механизмы борьбы с ними.

Основными предпосылками данной теории являются положения, что:

1. все участники контрактных отношений считаются совершенно рациональными. В частности, они обладают параметрическим знанием относительно ситуации, в которой находятся (они не знают, что произойдет в будущем, но знают структуру проблем, которые могут возникнуть), и их вычислительные способности не ограничены.

2. участники контрактных отношений обладают разной информацией относительно ряда ключевых переменных. Таким образом, информация хотя и является полной, но распределена между участниками асимметрично.

Сторонами контракта выступают *принципал (P)*, или *заказчик*, и *агент (A)*, или *исполнитель*. Принципал нанимает агента, действующего от имени принципала, для оказания неких услуг и, чтобы облегчить достижение поставленных целей, делегирует этому агенту некоторые полномочия по принятию решений.

Информация до и после заключения контракта асимметрична, поскольку:

- а) действия агента не поддаются непосредственному наблюдению со стороны принципала;

- б) агент располагает некоторыми результатами наблюдений, которых нет у принципала.

Модель агентских отношений применима практически к любым сферам экономического и социального взаимодействия.

Как правило, интересы принципала и агента различны, и агент, преследуя собственную выгоду, ущемляет интересы принципала. В данной ситуации задача принципала – разработать схему вознаграждения таким образом, чтобы агент действовал в интересах принципала. Эта схема основана, помимо предположения о том, что принципал знает меньше, чем агент, еще на одном важном предположении, а именно: принципал всегда выполняет взятые на себя обещания (например, по выплате вознаграждения). Отсюда следует, что схема вознаграждения должна быть построена на проверяемой информации, т.е. на информации, которую может наблюдать третья сторона (суд), контролирующая выполнение принципалом своих обещаний.

Таким образом, основной задачей теории агентства является поиск и анализ оптимальных схем вознаграждения, включающий оценку издержек, возникающих вследствие асимметрии информации в тех или иных контрактах, и поиск эффективных механизмов минимизации этих издержек.

Издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом, называют *агентскими*. Они включают в себя:

а) затраты принципала на мониторинг, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента;

б) затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий. Залоговые издержки часто необходимы, чтобы принципал имел гарантии, что агент не предпримет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб;

в) остаточные потери принципала, связанные с тем, что действия агента не направлены всецело на максимизацию благосостояния принципала.

Теория агентских отношений распадается на *ex ante* и *ex post* проблемы. В обоих случаях речь идет о решении проблемы оппортунизма экономических агентов, препятствующего заключению эффективных сделок. При этом выделяется два вида оппортунизма: *предконтрактный* и *постконтрактный*.

Исходной является проблема *ограниченной рациональности* экономических агентов, т. е. недостаточность информации и возможностей ее переработки. Благодаря этому появляется возможность проявления

оппортунизма, т. е. склонности индивидов в стремлении к собственной выгоде прибегать к обману или сокрытию информации. Ограниченная рациональность и оппортунизм, вместе взятые, порождают проблему *асимметричности информации*, при которой информация, касающаяся существенных сторон сделки, доступна не всем ее участникам. Оппортунизм, с которым экономические агенты пытаются справиться на стадии поиска партнера по сделке, принято обозначать как *предконтрактный*, а та его разновидность, против которой направлены усилия экономических агентов на стадии заключения контракта с уже найденным партнером, – как *постконтрактный*.

Также и асимметричность информации на стадии поиска партнера принимает форму *скрытой информации*, а на стадии заключения контракта – форму *скрытых действий*.

Под *скрытыми действиями* понимаются те действия агента, которые принципал наблюдать не может. *Скрытая информация* – это информация о внешних условиях, которая на определенном этапе становится известна агенту, но не принципалу.

Выше названные формы асимметричности информации являются также и формами проявления оппортунизма, а именно, предконтрактный оппортунизм проявляется в скрытой информации, а постконтрактный оппортунизм – в скрытых действиях. Далее, скрытая информация порождает проблему *неблагоприятного отбора*, а скрытые действия – проблему *морального риска*.

Неблагоприятный отбор проявляется в том, что агент (более информированная сторона), используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. Задача принципала в этом случае – предложить агенту такую схему вознаграждения, которая заставит его открыть информацию.

Моральный риск состоит в недобросовестном поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных

переменных. Соответственно, задачей принципала является разработка таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

В качестве механизма решения данных проблем в первом случае выступают *информативные сигналы* и *фильтрация*, а во втором случае – *оптимальный контракт*.

Стимулирующие контракты

Один из способов борьбы с моральным риском – объединение интересов принципала и агента с помощью стимулирующих контрактов или участия агента в результатах деятельности.

Контроль может быть связан со слишком большими издержками. Иногда о деятельности агента можно судить по ее результату, в этом случае можно создать стимул для правильного поведения, выплачивая вознаграждение за хорошие результаты. Однако использование этого способа предотвращения морального риска может быть ограничено следующими факторами:

- поведение агента нередко лишь частично влияет на результат и трудно выделить влияние именно усилий агента на конечные результаты. Подобный же эффект возникает, если результаты определяются поведением агента, но их нельзя точно измерить;
- возможности заключения стимулирующих контрактов ограничены степенью склонности агента к риску.

Большинство людей не склонны к риску (*risk-averse*). Они скорее выберут небольшой, но постоянный доход, чем неопределенный доход, который в среднем выше, но зависит от факторов непредсказуемых и не поддающихся контролю с их стороны (погодных условий, общих экономических условий или даже простого везения). Возникает вопрос: кто должен нести риск, связанный с действием случайных факторов? При использовании стимулирующих контрактов работодатель перекладывает часть риска на работников: если дела пойдут хорошо, работники получают

дополнительный доход, однако если дела пойдут плохо, влияние неблагоприятных условий на благосостояние работодателя будет несколько смягчено, так как он выплатит работникам меньшее вознаграждение.

Концепция «Open Book» – концепция реализации инвестиционно-строительных проектов, предполагающая начало работ по реализации проекта до получения окончательного представления, как о его конструктивном исполнении, так и о бюджете инвестиций, в связи с объективной невозможностью выполнения работ в соответствии с классической последовательностью этапов инвестиционно-строительного процесса.

1.1.6. Внешняя и внутренняя среда предприятия

Все факторы, влияющие на производственно-хозяйственный процесс, разделяют на внешние и внутренние. Основные факторы внутренней среды — технология, техника, организация строительного производства» персонал организации — вносят вклад в формирование развития предприятия.

Технология — это сочетание квалифицированных навыков, машин и оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых преобразований в материалах, информации и людях.

Технология является тем фактором, который оказывает наибольшее воздействие на производительность, но во взаимосвязи с другим фактором системы — людьми. Совершенствование технологии органически связано с развитием и совершенствованием техники производства. Пропорциональное сочетание отдельных машин и механизмов создает из множества единиц оборудования единую техническую систему, определяющую производственные возможности организаций по производству строительной продукции в заданном количестве и требуемого потребителем качества.

Техническая система обеспечивает функционирование основного технологического оборудования, машин и механизмов. Подвижность технической системы предприятия определяется физическим и моральным износом. Поэтому под воздействием научно-технического прогресса она

нуждается в выравнивании производственных мощностей в процессе их наращивания, в ходе модернизации оборудования и рациональной организации ремонта.

Внедрение технических новшеств и связанные с ними изменения в технологии происходят с достаточно большой скоростью, предприятия должны быстро реагировать на эти изменения, чтобы не снизить эффективность своей деятельности.

В данной связи возрастает значение организации и управления строительным производством как фактора, обеспечивающего устойчивое развитие предприятия.

Организацию строительного производства следует рассматривать как систему, позволяющую рационально использовать людей, оборудование, предметы труда и создающую условия для того, чтобы процесс строительного производства осуществлялся с помощью наиболее прогрессивных приемов и методов и с наименьшими заделами (задел незавершенного производства — это запас незаконченного продукта внутри производственного цикла).

В организации строительного производства большое значение имеет ускорение оборота времени производственных фондов, сокращение времени производства. Поэтому непрерывность производства, его ритмичность, пропорциональность использования средств труда следует рассматривать в качестве основных измерителей эффективной организации строительного производства.

Вместе с тем ни одна задача не может быть успешно решена без сотрудничества людей, которые выступают внутренней переменной организации производства. Люди — центральный фактор на предприятии, поскольку они обладают индивидуальными способностями. Следовательно, предлагая работу, необходимо учитывать личные качества человека, его способности к ее выполнению.

Каждый человек имеет свои психологические и физиологические потребности. Неудовлетворенные потребности не способствуют достижению

эффективности в работе. Ожидание неудовлетворенности формирует поведение человека, что весьма важно учитывать при организации управления деятельностью персонала. Еще один аспект в различии людей: отношение к технологии, продолжительности рабочего дня, другим социальным установкам. Все перечисленные аспекты воспитываются в самой организации в процессе коллективного труда, под воздействием влияния внутренней среды на личность человека.

В рыночных условиях управление предприятием представляет собой постоянно осуществляемый процесс воздействия на количественное и качественное состояние структуры его ресурсов с целью обеспечения баланса ресурсных возможностей с потребностями рынка.

Однако устойчивое функционирование предприятия и его экономический рост во многом зависит от совершенства управления и организации всех сторон ее деятельности. Само по себе использование того или иного фактора внутренней среды без связи с окружающей ее внешней средой не обеспечит должного экономического и технического развития организации, т.е. нужна интеграция всех факторов.

Внешние факторы накладываются на развитие предприятия окружающей общественно-политической средой. Среди них следует выделить стратегические и локальные факторы.

В качестве *стратегических внешних факторов* обеспечения нормального функционирования предприятия выступают законодательная база и экономическая политика, включающая разгосударствление и приватизацию, демонополизацию, конкуренцию и т.д.

Немаловажна роль внешних факторов несколько иного рода, но напрямую зависящих от стратегических. Эта группа так называемых *локальных факторов*: материальная база (размер инвестиций), имидж фирмы, наличие связей, стратегическое планирование, включающее стратегию маркетинга, стратегию рекламы, стратегию управления и т.д.

Внешние факторы, воздействующие на устойчивое развитие

предприятия, делятся на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия.

Факторы прямого воздействия составляют: ресурсное обеспечение, воздействие конкурентов и потребителей, правовое обеспечение, инфляция, информационное обеспечение.

Ресурсы предприятия — это совокупность материальных, финансовых, трудовых ресурсов, необходимых для эффективного хозяйствования предприятия.

Государственные институты и законы, составляющие правовое обеспечение страны, прямо воздействуют на предприятие. При этом состояние законодательства зачастую характеризуется не только сложностью, но и динамичностью, а иногда даже неопределенностью. Предприятия обязаны соблюдать не только федеральные законы, но и требования органов государственного регулирования, которые обеспечивают принципиальное выполнение действующего законодательства в сферах своего влияния.

Серьезным фактором, воздействующим на функционирование предприятия, является инфляция, и влияние ее многогранно. Она ведет к обесцениванию доходов предприятия, занижению реальной стоимости его имущества и себестоимости строительной продукции, искусственному занижению прибыли, изъятию в бюджет фактически не существующих доходов, снижению инвестиционных возможностей предприятия.

Достаточно подвижным фактором внешней среды, прямо влияющим на внутренние изменения деятельности предприятия, является воздействие потребителей и конкурентов.

Потребитель определяет спрос товара на рынке, фактически устанавливает его качественные требования и цену. Точно так же запросы потребителя влияют на взаимосвязи предприятия с поставщиками производственных ресурсов и определяют значимые перемены в производственном процессе изготовления строительной продукции. Вместе с тем потребители — не единственный объект соперничества предприятия, и

руководство должно понимать, что нужды и требования потребителя необходимо удовлетворять так же эффективно, как это делают конкуренты.

Роль конкурентов значительно выше роли потребителей. Именно конкуренты могут предложить то, что надо потребителю, и определить цену. Конкурентные отношения составляют основу рыночной системы организации хозяйствования. Они обуславливают возможности преобразования строительного производства в части отношений собственности, воспроизводственной структуры, что способствует росту устойчивого функционирования.

Конкурентная борьба существенно влияет на внутренние факторы, особенно на организацию строительного производства, условия работы, взаимоотношения персонала и др. Поэтому маркетинговой службе следует глубоко изучать и анализировать рынок, чтобы четко прогнозировать конкурентоспособность предприятия, своевременно предупреждая негативные воздействия как потребителей, так и конкурентов на преобразование процессов, которые являются базовыми в создании экономической устойчивости.

Без достаточно оперативной и верной информации невозможно успешно управлять производственным процессом и всей хозяйственной деятельностью. Иными словами, от того, насколько информация совершенна, во многом зависит качество управления.

По источникам поступления различают внешнюю и внутреннюю информацию. Внешняя информация отражает динамизм процессов в области деятельности предприятия. Динамичность информации требует особо высоких темпов ее переработки, иначе теряется смысл использования информации. Внутренняя информация отражает данные о ходе производства, работе участков, служб, себестоимости, о статистической и финансовой отчетности и др.

Все виды информации, необходимые для управления на предприятии, составляют информационную сеть, которая определяется тем, что при любых

объемах производства осуществляются сбор, передача и переработка информации. И, обладая научной информацией, руководство может принять своевременное и обоснованное решение.

Факторы внешней среды косвенного воздействия, которые составляют политическая стабильность, состояние экономики, научно-технический прогресс, социально-культурные факторы и др., обычно не влияют немедленно на операции предприятия, но учитывать их необходимо в управленческих решениях.

От общей политической стабильности зависит развитие любого предприятия; развитие определяется отношением государства к предпринимательской деятельности, принципами государственного регулирования экономики, отношением к собственности и мерам по защите потребителей и предпринимателей.

Существенно влияет на нормальное функционирование предприятия фаза экономического цикла, в которой находится экономика страны. Самое благотворное действие оказывает фаза расцвета экономики. Она обеспечивает высокий уровень всех оптимальных возможностей развития предприятия.

В период кризиса происходит сокращение объемов строительного производства, уменьшаются инвестиции в реальный сектор экономики. В целом снижаются доходы и объем прибыли хозяйствующих субъектов.

От состояния экономики, уровня доходов потребителей и цены на строительную продукцию зависят уровень, динамика и колебание платежеспособного спроса, который определяет стабильность получения дохода. Падение спроса приводит к росту неплатежей, обострению конкурентной борьбы, усилению банкротства.

Ограничения спроса на строительную продукцию в кризисный период развития экономики России в основном вызваны падением уровня жизни большинства населения, резким расслоением населения по уровням доходов, активным проникновением на внутренний рынок импортной продукции, что значительно повышает конкуренцию, и другими факторами.

Кризисная экономическая фаза — фактор, глубоко поражающий устойчивое развитие предприятия, он требует наиболее эффективной деловой активности хозяйственного субъекта для нормального функционирования в экономически сложных внешних условиях.

Научно-технический прогресс как внешний фактор включает в себя прежде всего те новшества, которые косвенно, но обязательно эффективно влияют на технико-технологические внутренние переменные предприятия.

Научно-технический прогресс является важнейшим структурообразующим элементом предприятия как сложной производственной, социально-экономической системы. Формируются разнообразные социально-экономические связи, НТП во многом определяет траекторию развития предприятия.

Предприятие обычно функционирует в одной социально-культурной среде. Она представляет собой группу потребителей со своим социально-культурным статусом, где укрепились и утвердились определенные установки, жизненные ценности потребителей строительной продукции, ожидания и меняющиеся отношения людей, различные движения в защиту потребителей. Культура общества оказывает влияние на стиль повседневной жизни. В любой культуре и любом обществе люди сплачиваются для определенных коллективных действий при решении общих проблем, поэтому всегда можно выбрать направление в реальных управленческих действиях по решению данных проблем, возникших в обществе.