

К экономической теории контракта

Аннотация

Статья представляет собой многоаспектный обзор концепций контрактных отношений. В духе методологии маржинализма определяется экономическая сущность контракта. Рассматриваются альтернативные подходы классификации контрактных отношений и их проблематика, с обзором предлагаемых решений. В заключительной части анализируются механизмы институциональной поддержки, подчеркивается контрактная сущность организации и намечается выход на новый уровень исследования фирмы, как сети локализованных институциональных соглашений (контрактов).

Ключевые слова

Контракт. Институт. Абсолютные и относительные права собственности. Контрактный торг. Типология. Свобода выбора. Контрактная проблематика. Неблагоприятный отбор. Моральный риск. Сигналы и фильтрация. Механизм поддержки трансакций. Правовое поле и социальный контекст. Формализованные и социально значимые институты. Контрактная сеть.

1. Проблема определения экономической сущности термина «контракт»

Форма и содержание контракта имеют значение в мире дискретных институтов и положительных трансакционных издержек. Именно так может быть сформулирован концептуальный тезис неoinституциональной теории контрактов.

Контракт устроен так, что обязательства одной стороны подразумевают наличие правомочий у другой. В этом и состоит природа контракта, через это положение, как правило, и начинается анализ его сущности. С юридической точки зрения контракт призван к защите прав собственности в процессе их перемещения от одного лица к другому. Экономическая позиция предлагает расширенную трактовку. Взяв за основу защитную функцию контракта, современная (институциональная) экономическая теория объясняет контракт как частный институт (соглашение), который предусматривает локализованный механизм поддержки трансакций.

Экономическая теория непосредственно не рассматривает, но подразумевает контрактный торг, который является конкретизацией сущности контракта. Контрактный торг сопровождает процесс конструирования соглашения, спецификации его условий и призван обеспечить, насколько это возможно (с точки зрения экономической целесообразности), повышение уровня достоверности принятых обязательств и эффективности правомочий, следующих из контракта. Эффективность правомочий есть мера их реализуемости в процессе выполнения контрактных обязательств. Поэтому эффективность правомочий прямо пропорциональна степени достоверности принятых обязательств. Очевидно, что торг имеет место вследствие наличия противонаправленных интересов контрагентов, так как одно и то же условие контракта для одной из сторон является обязательством, для другой — правомочием.

Рассматривая контрактные отношения с позиции трансакционной эконо-

мической теории, мы сталкиваемся с необходимостью анализировать любое экономическое отношение как источник явных и неявных издержек. С данной позиции процесс спецификации обязательств и правомочий также продуцирует издержки. Именно поэтому контракт и имеет смысл как экономический феномен. Ведь предмет экономической науки возникает там, где есть место альтернативным вариантам, где человек стоит перед выбором.¹ Идеализируя данное положение, можно сформулировать наиболее общее, на наш взгляд, *экономическое определение сущности контракта*. Контракт — это компромисс между достоверностью обязательств и издержками на ее поддержание.

2. Альтернативные подходы к типологии контрактов

Две традиции подходов к анализу контрактных отношений представлены концепциями «will theory» и «promise theory»². Согласно первой из них, контрактное право — это оазис свободы, где агенты вольны заключать контракты в наиболее удобной для них форме, причем положения, следующие из контракта, ставятся выше императивов законодательства. Очевидно, что данная позиция характерна для традиции англосаксонского права с ее ориентацией на прецедент.

«Promise theory» помещает контракт в законодательные рамки. Контрагенты могут заключать любые контракты, не противоречащие закону. Из этого следует, с одной стороны, что законодательные императивы в некоторой степени определяют условия контракта, с другой — поддерживают контрактацию, выступая в роли последней инстанции разрешения споров. Принципиальным для нас отличием является положение о том, что в одном случае свобода агентов не ограничена ничем, кроме специфицированных условий контракта («will theory»), в другом случае, кроме того, нормативами законодательства, которые задают ориентиры для этой спецификации («promise theory»). Мы принимаем именно второе положение, то есть будем рассматривать контрактацию, заключенную в рамки институционального окружения, но при этом не будем ограничиваться только формальными институтами правового поля, а основной акцент сделаем на неформальные институты *социального контекста*.

Экономическая типология контрактов зиждется, в том числе, и на субъективных ментальных моделях индивидуального поведения. Каждый индивид, в силу психологических особенностей, по-своему относится к риску. Принято выделять три условные группы. Первая группа объединяет людей, нейтрально относящихся к риску, вторая — с неприятием риска и третья — склонных к риску индивидов. В связи с психологическими особенностями контрагентов, а также ввиду неопределенности среды, должны быть сформированы дифференцированные институциональные рамки. Поэтому выделяют две формы

¹ Конечно, экономика как наука решает такие задачи исходя из принятых ей критериев ситуации и выбора. Таким образом, можно говорить только о фрагменте реальности как о предмете экономической науки. Но в последней трети XX века наметилась тенденция к расширению границ предмета экономики. Это явление можно трактовать по-разному: или как междисциплинарное взаимодействие, плодом которого может стать новая наука, или как агрессивный империализм ввиду наблюдаемой конфронтации представителей взаимодействующих дисциплин. В любом случае, природа данного явления, наблюдаемого в экономической науке, заключена в расширении экономического критериального набора. Конечно, зонами распространения, в первую очередь, служат смежные науки об обществе, в первую очередь правоведение и социология. В этом отношении экономическая теория контрактов также осуществляет империалистическое наступление на область права — традиционной вотчины юридической науки.

² В переводе с английского will theory — теория волеизъявления, promise theory — теория обещания. Суть в том, что в центре внимания первой из них стоит воля агентов вступать во взаимодействие и ничего выше этой воли не существует, иначе, зачем еще нужен контракт. Смысл второй сводится к тому, что для успешной реализации контракта, помимо воли, необходимы еще рамочные условия поддержки контрактации, эффективность которых тем выше, чем точнее специфицированы права и обязательства сторон.

взаимодействия сторон: контракт о продаже и контракт о найме.

Для индивидов с асимметричным отношением к риску существует контракт о найме. Этот инструмент позволяет стороне с неприятием риска, агенту, делегировать собственную свободу действий другой стороне, принципалу, который нейтрален к риску или, что совсем не исключено, проявляет склонность к рискованным решениям. В контракте о найме не отражаются сами задачи, которые должны быть реализованы в будущем. В нем фиксируется сам факт подчинения агента принципалу, который предполагает действие первого в интересах второго, при наступлении некоторых событий. При этом агент в независимости от исхода контрактных взаимодействий получает фиксированное вознаграждение. Выигрыш принципала определяется результатом усилий агента и внешним воздействием со стороны сил «природы». Очевидный пример данного типа взаимодействия — отношения работодателя и наемного работника. Контракт о найме обеспечивает перераспределение рисков, обязанностей и выигрышей сторон.

Рассматривая контракт о найме через отношения людей к риску, вполне уместно упомянуть концепцию фирмы положенную в основу работы «Риск, неопределенность и прибыль» Ф. Найта. В условиях неопределенности фирма будет существовать, потому что некоторые индивиды предпочтут передать право управления собственными действиями другим индивидам — предпринимателям. Предприниматели в данном случае могут претендовать на прибыль в виде премии за риск.

Для лиц с симметричным отношением к риску служит контракт о продаже. В отличие от контракта о найме, данный инструмент предполагает определенный круг задач, которые должны быть решены в процессе исполнения контракта и при наступлении тех или иных событий обеспечить максимальный общий выигрыш сторон.

Эти две формы, взятые в чистом виде, полностью соответствуют имплицитному (неполному) и эксплицитному (полному) типам контракта. Как будет показано ниже, «природная» неполнота контракта порождает управленческие структуры поддержания трансакций. Контракт о найме, будучи базовой единицей иерархии, соответствует в высшей степени имплицитным соглашениям.

В юридической традиции принято различать три концепции контракта: классическую, неоклассическую и отношенческую. Все различия трех концепций можно свести к степени полноты контракта, которая, в конечном счете, будет определяться эндогенными условиями определенности *ex post* обстоятельств. Полная определенность условий характерна для классического контракта, а для неоклассического и отношенческого, напротив, свойственна *ex ante* неопределенность *ex post* событий. Классическая концепция предлагает наиболее полный контракт, основанный на презентативности будущего и заключающий в своих условиях порядок разрешения спорных ситуаций. При этом аспекты, связанные со специфичностью активов и соответствием участников друг другу, просто не берутся во внимание, как не имеющие отношения к делу [5]. Неоклассическая концепция рассматривает контракт, полная спецификация условий которого не может быть достигнута ввиду того, что его заключение происходит в непрезентативном мире неопределенности. Поэтому контракт остается неполным, из этого возникает необходимость создания поддерживающих структур: в случае с неоклассическим контрактом это третейский

суд или арбитраж. Отношенческая концепция видит возможность поддержки в неформальных отношениях, признавая роль репутации, традиции деловых отношений, а также социально значимых институтов.

3. Экономическое содержание положений контрактного права

Теперь вкратце изложим положения контрактного права и механику процесса контрактации, зафиксированную в российском гражданском законодательстве. Затем попытаемся осмыслить в наиболее общем плане сущность контракта, его рационально-практическую обусловленность.

Базовые юридические принципы хозяйствования, содержащиеся в гражданском законодательстве, включают понятие договора с перечислением фундаментальных его свойств и универсальных атрибутов — параметров, образующих его структуру. В частности, Гражданский кодекс России определяет договором соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [1]. Принципиальным условием договора признается свобода лиц, его заключающих, что предусматривает *свободу выбора формы и содержания контракта*, которые могут и не быть предусмотрены действующими императивными нормами [1].

Процессуальный анализ договора выделяет в его составе оферту и акцепт¹ — два действия, посредством последовательного выполнения которых происходит его заключение. Оферент — это лицо, инициирующее контракт, акцептант — это лицо, на которое данная инициатива направлена, его слово считается решающим в процессе контрактации. Таким образом, контракт можно рассматривать как совокупность двух или более волеизъявлений, которые и обеспечивают его свободу, которая, в свою очередь, делает его *функциональным посредником транзакционного процесса*².

Концептуализируя положения гражданского права³, Фуруботн и Рихтер предлагают рассматривать, наряду с принципом частной собственности, свободу и ответственность, вытекающие из контракта, как основообразующие условия свободной рыночной экономики [6]. Как замечают авторы, принцип свободы контракта является центральным для эффективного использования ресурсов. Изложим данный механизм подробнее.

В наиболее общем плане свобода контракта призвана реализовывать аллокацию ресурсов с максимальной отдачей, что должно достигаться благодаря адаптивности свободных форм соглашений. Неоклассики, по всей видимости, разделявшие положения «will theory», постулируя свою теорию на данном идеальном положении, по умолчанию, однако, но подразумевали понимание контракта как имманентно эффективного инструмента, обеспечивающего распределение ресурсов, приводящее свободную хозяйственную систему к оптимальному состоянию. Теорема Коуза, сформулированная, словно для случая со стерильной экономикой нулевых транзакционных издержек, осно-

¹ Офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии [1].

² Контракт как совокупность волеизъявлений (акцепт, оферта) рассматривается в романо-германской правовой традиции, в англосаксонской традиции контракт понимается как соглашение сторон, то есть механизму акцепта оферта, который предполагает наличие временного лага, противопоставляется механизм одновременного торга за положения контракта. Несмотря на то, что из данного различия не следует особо ценного вывода для нашего исследования, все же ради справедливости мы не могли его не отметить.

³ Э. Фуруботн и Р. Рихтер в книге «Институты и экономическая теория» основательно прорабатывают положения Германского гражданского уложения.

вана на том же положении свободных контрактных форм. Однако ее формулировка и, в первую очередь, акцент на трансакционных издержках, в действительности приводит к неклассическим результатам¹ и выводит экономическое исследование организационных форм на анализ рамочного эффекта институциональных детерминант. Конечно, Коуз в 1937 году еще не уловил связь форм организации с институтами, по крайней мере, это не явствует из выводов его работы «Природа фирмы». Его вывод был более микроаналитичен. Он состоял в следующем: положительный эффект масштаба в неоклассическом понимании не единственная причина существования фирмы, не менее значимые причины нужно искать в организационном аспекте ее функционирования.

Коуз фиксирует внимание на существовании двух форм координации: рынка и фирмы, то есть противопоставляет то, что ранее рассматривалось как механизм и одна из возможных сторон взаимодействия, которое данный механизм опосредует. Налицо явная смена гештальта, как результат — попытка замещения неоклассической парадигмы. Неоклассика, напомним, абстрагирует фирму до системы «вход-выход» контрактного взаимодействия с окружающей средой рынка. На входе — рынок факторов производства, на выходе — рынок товаров и услуг. Понятие контракта в этих условиях идентифицируется с понятием обмена или трансакции (в усеченном понятии этого термина) и подразумевает механизм защиты лишь в той мере, которая предусмотрена общими императивами институциональной среды и ни в коей мере не предполагает возможности структур частного механизма улаживания конфликтов. Иными словами, абсолютизируя роль глобального закона, всецело полагаясь на суды, неоклассика тем самым отказывается замечать основания существующих локальных институциональных форм.

Неоклассическая фирма существует в мире стохастической определенности Эрроу-Дебре, когда на этапе *ex ante* контрактации определен закрытый перечень возможных *ex post* событий, в такой ситуации заключение полных контрактов представляется вполне разрешимой задачей, ведь поведенческие установки, а именно рациональность и «здравый» эгоизм акторов, вносят свою лепту в создание «мифа о полном контракте».

Ослабление поведенческих предпосылок и признание неоднородности трансакций подводят исследование к микроанализу контрактных отношений. Уильямсон назвал среди параметров трансакций неопределенность, частоту и специфичность активов, вовлеченных в трансакцию [5]. Допуская наличие значительной степени неопределенности, Уильямсон выделил четыре существенные характеристики контракта, которые проявляются при последовательной элиминации влияния поведенческих факторов и специфичности активов, это:

- планирование;
- достоверность обещаний;
- конкуренция;
- механизм управления.

Так, отсутствие пределов рациональности оставляет далекие горизонты для планирования. Отсутствие оппортунизма повышает достоверность обещаний. Незначительная специфичность активов создает благоприятные

¹ Вывод из теоремы очевиден: эффективная аллокация ресурсов возможна только при полном отсутствии трансакционного сопротивления, в реальном мире материализующегося во вполне осязаемые издержки достижения соглашений.

условия для развития конкуренции ввиду того, что экономическим агентам нет нужды ограничивать себя узким кругом контрагентов — собственников специфичных активов. Но закономерно возникает вопрос: чем могут регулироваться отношения при условии ослабления поведенческих предпосылок и значительной специфичности активов? Ответ на него является ключевым для контрактной теории фирмы. Каждая из трех характеристик контракта оказывается несостоятельной, и на авансцену выходит механизм управления, который предполагает череду адаптаций посредством подчинения одной или нескольких сторон контракта приказам другой стороны контракта или третьей независимой стороне (третейскому судье). Через данную характеристику контракта отчетливо проступают контуры фирмы как организованной контрактными отношениями иерархии.

Заметим вслед за Уильямсоном, что возможность достижения первых двух характеристик покоится на «героических» предпосылках о человеческой натуре [5]. Потому они не могут быть признаны как реально действенные механизмы снижения транзакционного напряжения. Тогда как конкуренция и механизм управления не нуждаются в сильных человеческих натурах, и проблема выбора между ними разрешается только силой проявления третьего параметра — специфичностью активов. Вокруг специфичности активов Уильямсон построил свою контрактную теорию фирмы как организационной формой управления специализированными транзакциями.

Все многообразие институциональных альтернатив экономии на транзакционных издержках имеет смысл рассматривать только на отрезке спектра, заключенном между точками конкуренции рынков и иерархии фирм. Реальные экономические системы, конечно же, не ограничиваются контрастом только этих двух форм. Смешанная форма, пожалуй, наиболее распространенное явление.

4. Управление доверием — лейтмотив решений контрактной проблематики

Организационная составляющая контрактной сущности, которая в наибольшей мере проявляется в соглашениях с опорой на управленческие структуры, крепко стоит на проблематике контрактных отношений.

Свобода контракта предполагает, во-первых, свободу выбора сторон контракта и, во-вторых, свободу формы и содержания контракта. Если не следовать только узким юридическим формулировкам, которые имеют в виду *ex ante* полную информированность агентов, то возможность заключения контрактов весьма ограничена при неопределенных будущих состояниях среды и при возможном оппортунистическом поведении сторон контракта. В таких условиях свобода выбора сторон контракта будет значительно ограничена как *ex ante* проблемой неблагоприятного отбора, так и *ex post* проблемами вымогательства и морального риска.

Проблема неблагоприятного отбора актуальна для предконтрактного этапа отношений, когда контрагенты, в большей мере осведомленные о характеристиках находящихся в их распоряжении ресурсов, по поводу которых совершается обмен, считают для себя выгодным скрывать конфиденциальную информацию и действовать в своих интересах, причиняя ущерб другой стороне. Очевидно, что проблема неблагоприятного отбора стоит тем острее, чем специфичней объект контракта, чем он сложнее. Хрестоматием для проблемы

неблагоприятного отбора пример Дж. Акерлофа с рынками подержанных автомобилей¹ [2]. Наибольшую остроту проблема неблагоприятного отбора приобретает в отношениях между принципалом (поручителем) и агентом (исполнителем), так как они представлены наиболее сложным комплексом параметров. В любом случае, в качестве меры преодоления предконтрактного оппортунизма можно рассматривать механизмы сигнализирования и фильтрации. Использование этих механизмов контрагентами призвано сократить информационный дефицит, причем сигналы, как правило, подает та сторона, которая более информирована о предмете контракта (например, продавец или наемный работник), тогда как использование фильтров характерно для стороны, испытывающей недостаток информации (покупатель или работодатель). Таким образом, сигнал — это информация, симметричное распределение которой выгодно для контрагентов (продавцов и покупателей, работников и работодателей), заинтересованных в благоприятном отборе. Фильтр — это алгоритм, упорядочивающий альтернативы и, как следствие, обеспечивающий отбор, по крайней мере, лучше неблагоприятного.

Проблемы постконтрактного оппортунизма имеет смысл рассматривать отдельно для каждого из типов контракта. Для контракта продажи проблемные ситуации *ex post* этапа связаны с возможностью вымогательства или присваивания квазиаренды — выигрыша получаемого от использования специфических активов в рамках данного долгосрочного контракта, что порождает «hold-up problem». Частичное улучшение ситуации в рамках контракта о продаже можно связывать с так называемой практикой взятия заложников, посредством которой происходит уравнивание долей участия в инвестиционном проекте, что ликвидирует рычаги воздействия, так как возможный ущерб от расторжения контракта распределен равномерно между контрагентами. Реализация данного решения сопряжена с рядом трудностей, связанных с *ex ante* проблемами измерения и стыковкой интересов сторон. Менее позитивное решение «hold-up problem» состоит в трансформации контракта о продаже в контракт о найме, то есть заключение соглашения в рамках вертикально интегрированной структуры — фирмы. Однако и этот путь снабжен преградами ввиду того, что для контракта о найме характерна своя *ex post* проблематика.

Проблема морального риска характерна для этапа реализации контракта между принципалом и агентом. Моральный риск возникает в двух ситуациях, во-первых, когда важная информация доступна агенту, но не доступна принципалу и, во-вторых, когда действия агента скрыты от принципала. В первом случае говорят о моральном риске со скрытой информацией, во втором — о моральном риске со скрытыми действиями. Возможность использования агентом скрытой информации или скрытого действия создает предпосылки возникновения морального риска. Если проблема морального риска со скрытой информацией перекликается и зачастую является прямым продолжением неразрешенной на *ex ante* этапе проблемы неблагоприятного отбора, то проблема скрытых действий порождает трудности иного рода, которые заслужи-

¹ Акерлоф, рассматривая частный случай неблагоприятного отбора, продемонстрировал несостоятельность рыночного механизма цен. Вопреки классическим воззрениям, расчистки рынка от товаров худшего качества («лимонов») не происходит, так как в действительности разброс цен не отражает реальных различий в качестве внешне одинаковых товаров (автомобилей одной марки, модели и года выпуска). В результате запретительно высоких затрат на идентификацию качественных машин устанавливается некоторая средняя (для всех автомобилей) цена и рынок покидают те автомобили, действительная ценность которых выше этой оценки. В ходе последовательных итераций происходит понижение цены, качества и количества предлагаемых автомобилей и, в конце концов, рынок, сжимаясь до ничтожных размеров, исчезает.

вают отдельного исследования¹. При групповой организации деятельности агентов, вклад в общее дело каждого из которых скрыт, есть риск отлынивания отдельных агентов². Возможность реализации такого поведения создает у всей группы проблемы с мотивацией деятельности, прямым последствием которых служит снижение эффективности. Алчян и Демсец, исследуя проблему скрытых действий, разработали свою концепцию фирмы. Она заключается в выделении позиции центрального агента-наблюдателя, основная задача которого определять вклад каждого из участников группы и назначать соответствующие вкладу вознаграждения. От наблюдательности центрального агента будет зависеть эффективность деятельности группы, которая должна быть максимальной при полном соответствии вознаграждений действиям. Сам центральный агент или принципал может рассчитывать на остаточный доход, который будет тем больше, чем выше будет результат группы.

Существует возможность сопоставить источники контрактных проблем с решениями, которые могут быть получены на разных этапах контрактации (рис.1).

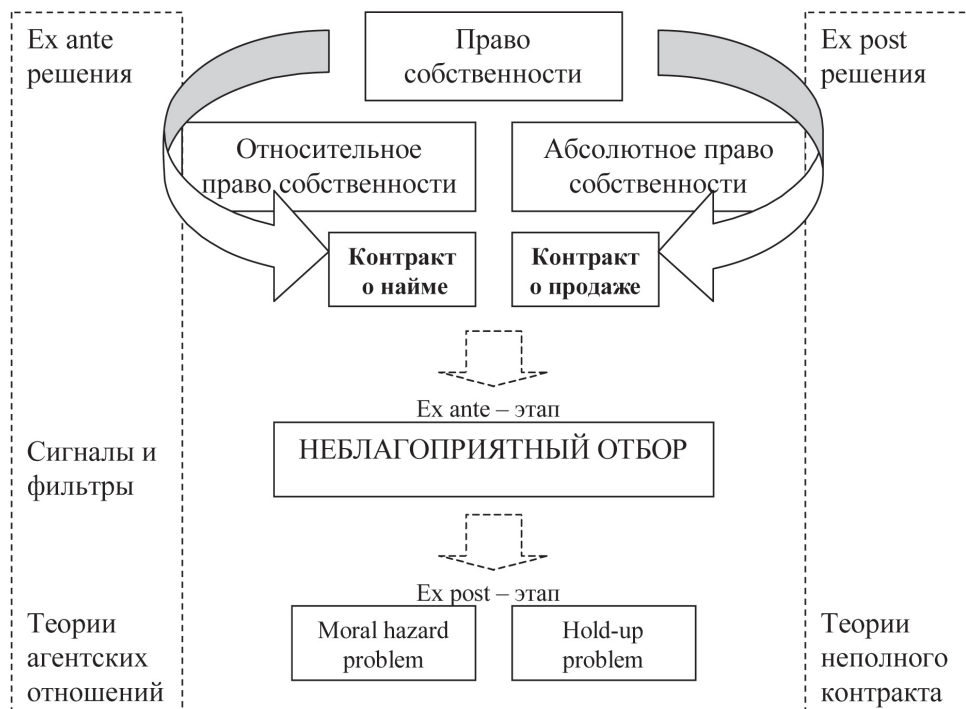


Рис.1. Источники контрактных проблем и их решения

В одной из работ [4] Уильямсон классифицирует организационные теории, разграничивая технологические и институциональные, выделяя в составе последних, с одной стороны, те, в которых акцентируется роль институциональной среды, с другой — те, в которых главная организующая роль отводится институциональным соглашениям или контрактам. Под разработку решений агентских проблем были созданы контрактные теории и в их составе теория агентских отношений и теория неполных контрактов. И если первая из них концентрирует внимание на ex ante «конструировании» контракта, принципиально признавая полноту его условий, то вторая, напротив считает не возможным ex ante планирование всех событий, могущих возникнуть на ex post

¹ Такое исследование провели А. Алчян и Г. Демсец в работе «Производство, стоимость информации и экономическая организация» [3].

² Это легко узнаваемый случай проблемы «безбилетника» из задач по теории игр.

этапе его реализации. Поэтому все внимание теории неполных контрактов приковано к анализу постконтрактных управленческих структур.

5. Институциональные механизмы поддержки контрактов

Контракт как локальное соглашение не имеет смысла рассматривать в отрыве от институциональной среды: правового поля или социального контекста. Сам по себе контракт — это соглашение, из которого следуют обязательства и правомочия. Внутренняя контрактная составляющая, в укреплении достоверности обязательств, заключается в столь можно более детальной спецификации условий. Но контрактация подразумевает и внешний механизм поддержки, исходя из конфигурации которого, происходит подгонка условий контракта. Потому роль внутреннего содержания контракта может быть весьма ограничена внешними механизмами поддержки его условий. Стыковка контрактов с институтами, ввиду жесткости последних, обеспечивается эластичностью первых, поэтому не происходит четкой фрагментации транзакционного пространства, которая ограничила бы число сделок, так как наиболее специфичные из них не вписывались бы в стандартные рамки императивного контракта. Свобода контракта, таким образом, интенсифицирует транзакционный процесс.

Итак, адаптационной составляющей контрактации является гибкая спецификация условий соглашения, тогда как защитная функция лежит на институтах, на которые ссылаются положения контракта.

Традиционной считается опора на нормы права, силовые линии которых образуют правовое поле. Правовая поддержка контракта подразумевает полную письменную формулировку условий контракта. При этом, как уже говорилось, предполагается, что контрагенты в состоянии предусмотреть всевозможные ситуации, могущие возникнуть на этапе реализации контракта. Уклонение от исполнения условий такого контракта рассматривается как аномальное, а решение конфликтных ситуаций реализуется в судебном порядке, в соответствии с императивами законодательства. Концепции правовой поддержки (классические) не учитывают издержки, с которыми сопряжены судебные тяжбы, поэтому не удовлетворяют требованиям микроанализа транзакционной экономической теории. Ввод в классические модели только фактора судебных издержек значительно сократил бы область приложения контрактов, опирающихся на правовое поле.

При ослаблении только когнитивной составляющей поведенческих предпосылок обнаруживается невозможность производить полную спецификацию условий контракта, иными словами, решение задачи на построение полного контракта становится не таким уж реальным. Ограниченная рациональность контрагентов, как следствие, невозможность учета всех возможных ex post событий, а, кроме того, неэффективность тотального контроля ввиду существования транзакционных издержек — все эти условия делают контракт «недописанным». Очевидно, что соглашения, реализуемые посредством «недописанного» контракта, поддерживаемого только императивами правового поля, рискуют быть неисполненными. Риск обусловлен внешними и внутренними факторами. Во-первых, закон поддерживает только формализованные положения контракта, а это значит, что недописанный контракт в суде будет рассматриваться только как сумма положений, зафиксированных в тексте договора. Поэтому недописанные условия контракта оставляют его не до-

статочно поддержанным, что, во-вторых, провоцирует оппортунистическое поведение недобропорядочных агентов, и это внутренний фактор риска.

В общем, контракт, поддерживаемый только императивными нормами правового поля, ввиду возможной неэффективности судебного порядка решения конфликтов и существования риска оппортунизма как следствие безнаказанности должен быть признан несостоятельным механизмом реализации соглашений в реальном мире. Уильямсон в этом случае предлагает три альтернативных варианта решений [5]. Первое решение состоит в отказе от трансакций реализуемых посредством неполных контрактов. Два других решения более позитивны. Они основаны на использовании дополнительных механизмов поддержки контракта.

Общим положением для двух случаев является то, что используются внутренние механизмы поддержки, которые предполагают ту или иную меру управления ходом реализации контракта. Под управлением контрактного процесса мы будем понимать право принимать решения в спорных ситуациях, возникающих по ходу исполнения контракта. Таким образом, спецификация условий контракта происходит с учетом возможности применять данное право, поэтому контракт может оставаться «недописанным», что не исключает его реализуемость. Очевидно, что управление подразумевает ущерб, наносимый независимости и равноправию сторон контракта. Кардинальным отличием двух случаев является то, что в первом из них стороны контракта сохраняют автономию, во втором — интегрируются в одно юридическое лицо — фирму. Рассмотрим оба случая по порядку.

Ссылка на арбитражное разбирательство в случае возникновения спорных ситуаций, пожалуй, присутствует в каждом контракте. Это наиболее характерная черта контракта, опирающегося на возможность управления третьей стороной. В отличие от обычных судов, арбитраж предполагает разбирательства дел по существу. Если суд механически следует букве закона и ориентируется только на текст договора, сопоставляя его с императивами гражданского законодательства, то для арбитража характерен иной ход разбирательства, во главу ставится цель контрактации и, дела рассматриваются через призму этой цели.

В последнем случае третья сторона не привлекается для решения конфликтов, а происходит объединение сторон сделки в структуру с единым центром принятия решений. Очевидно, что в этом случае спорных ситуаций по поводу хода реализации контракта просто не может возникнуть, так как контрагенты располагаются на разных уровнях иерархии и решение, в конечном итоге, принимает всегда та сторона, позиция которой выше.

Решения, основанные на использовании управленческих структур, обладают неоспоримым преимуществом перед традиционными контрактами. Дело в том, что управленческие решения являются более гибкими, они *a priori* настроены на выполнение контракта, тогда как суд, как правило, не считается с интересами сторон и, зачастую его решения работают на разрушение контрактов. С другой стороны, создание управленческих структур снижает мотивацию сторон контракта, и чем сильнее управление, тем ниже мотивация. Этим недостатком, прежде всего, страдают структуры с объединенным управлением, ведь вознаграждение контрагентов из нижних уровней иерархии, как правило, не коррелируют с общефирменным результатом, и это наглядно аргументировали Алчян и Демсец [3].

Система управления контрактацией не может рассматриваться в отрыве от социального контекста неформальных отношений, так же как полный контракт не может рассматриваться отдельно от поддержки правового поля. Главный довод в пользу систем управления заключается в том, что закон ввиду жесткости зачастую работает неэффективно. Поэтому там, где закон неэффективен в обеспечении поддержки и улаживании споров, он замещается более гибкой отношенческой контрактацией с опорой на *социально значимые институты*, на основе которых выстраиваются *контрактные сети*, с локализованным в них частным порядком поддержания контрактных отношений.

Несомненно, институты правового поля и социального контекста обладают соответствием черт. У них схожая структура — «правило-санкция», как следствие, похожий механизм действия. И кажется, что разница лишь в том, что первые формализованы, а вторые нет. Если бы дело обстояло именно так, то, будучи формализованными, институты социального контекста перешли бы в корпус институтов правового поля, укрепились бы в нем, «затвердев». Не исключено, что именно так оно и происходит, и социальные институты служат источником законодательных императивов¹. И даже можно говорить об имманентной предрасположенности социальных институтов к перевоплощению в институты права, что изначально обеспечивает их генезис. Но если привести систему к ее предельному, в соответствии со стремлениями, состоянию, можно было бы рассуждать о стабильности сложившегося правового порядка и исключить из рассмотрения отношенческую контрактацию как лишившуюся опоры. Через опровержение данной гипотезы мы имеем возможность вскрыть фундаментальные различия правовых и социальных институтов. *Природа отношенческой контрактации внутренне противоречива и конкурентна*. За право поддерживать схожие трансакции зачастую «борются» несколько институтов, объяснение чему можно искать в предпочтениях, неэластичностью (стабильностью) которых и определяется степень неприемлемости единого порядка. Эта ситуация рождает *конкуренцию институтов*, которая, в свою очередь, положительно влияет на институциональную систему в целом, повышая ее гибкость и, следовательно, обеспечивает лучшую аллокацию ресурсов, интенсифицируя трансакционный процесс. Противоречащие нормы не могут быть объединены в корпус, так как это противоречит природе права, поэтому и не имеет смысла рассматривать возможность «затвердевания» системы социальных институтов. Стремлению к всеобщей легитимации социальных институтов внутренне противостоит стремление к адаптации через локализацию. В данном противоречии феномен социального института и проявляет себя, обнаруживает свое отличие от правового института, имеющего дискретную (ставшую) природу.

6. Институциональный механизм поддержки контрактации: выход на исследование сетевой организации

Контракт не может существовать в институциональном вакууме, в противном случае его положения, сформулированные как ссылки на действующие

¹ Здесь нелишне упомянуть о фундаментальном различии романо-германской и англосаксонской правовых систем. Это различие состоит в степени интенсивности процесса «застывания» институтов. Англосаксонская система характеризуется высокой интенсивностью процесса законотворчества в силу того, что данный процесс питают снизу обильные источники прецедентов. Это система «новаторского» права, каждое новое судебное решение стремится быть зафиксировано и узаконено как правовой институт. Романское право, характерное и для России, не способствует интенсификации процессов законотворчества, поэтому является более инертным. В данном случае вопрос о перетекании социальных институтов в корпус институтов правового поля остается открытым, в конечном итоге, соответствие законов потребностям будет определяться эффективностью политических рынков.

институты правового поля или социального контекста, лишась опоры, нивелируются. Такое положение вещей в предметной области исследования не может не повлиять на модификации его (исследования) программы. Поэтому изучение сущности, но не механики, контрактного взаимодействия нужно согласовывать в рамках системной диады с институциональным обеспечением сетевой структуры. Узлы сетевой структуры являются хранилищем институциональных компетенций действующих, благодаря чему ее (структуры) система выступает в смыслообразующей роли координатора транзакционных процессов любой организации. Интуитивно, такое заключение представляется, чуть ли не самоочевидным, иное дело прийти к нему аналитически — значит разложить на элементы компонент связи сетевой структуры и объединить институциональные смыслы с чисто экономической категорией «транзакция». Насколько нам сегодня позволяет «зрение» и наличный категориальный аппарат, мы в состоянии совершить первое аналитическое приближение, используя, пять ключевых терминов: институт, контракт, сеть, организация и транзакция. Данные термины хорошо согласуются и в рамках грамматической конструкции: *институциональный механизм контрактации сетевой организации транзакций*. Уже такое «далекое» приближение дает представление об «управляющих» переменных транзакционного процесса, и можно рассчитывать, что наши возможности будут расширяться по мере углубления анализа диадической связи «институт-транзакция».

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.11.94 г. №52-ФЗ. — М.: МЦФЭР, 1996.
2. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм/Дж.Акерлоф//THESES. — 1994. — Вып.5.
3. Алчян А. Производство, стоимость информации и экономическая организация/А.Алчян, Г.Демсец//Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т.5/Под.ред. А.Г.Слуцкого. — СПб.: Экономическая школа, 2003.
4. Уильямсон О. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации/О.Уильямсон//Экономика фирмы. Уроки организации бизнеса/Под.общ.ред. А.А.Демина, В.С. Катькало. — СПб.: Лениздат, 1994.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация/О.Уильямсон. — СПб.: Лениздат, 1996.
6. Фуруботн Э. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории/Э.Фуруботн, Р.Рихтер. — СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 2005.