

ЭКОНОМИКА

Ж. А. Мингалева, О. С. Ерахтина

ТИПЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОНТРАКТОВ И МЕХАНИЗМЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ ИХ ИСПОЛНЕНИЕ

Типы предпринимательских взаимодействий

Осуществление предпринимательской деятельности на всех этапах производственного процесса нуждается в установлении эффективных партнерских связей. В процессе взаимодействий друг с другом предприниматели реализуют свой экономический интерес, направленный в конечном итоге на максимизацию прибыли.

Основным типом таких взаимодействий являются взаимоотношения предпринимателей в процессе рыночного обмена. В институциональной экономической теории такие взаимодействия экономических агентов носят название *рыночных транзакций*¹. Рыночные транзакции — основной тип предпринимательских взаимодействий.

¹ Транзакция — передача одним экономическим агентом производственных активов, потребительских товаров и услуг другому экономическому агенту. Транзакция — базовая единица экономического анализа рыночных взаимодействий.

В своей работе «Проблема социальных издержек» Рональд Коуз писал: «То, что продается на рынке, вовсе не есть, как часто полагают экономисты, физические объекты, а представляет собой права осуществления определенных действий, и права, которыми располагают индивиды, которые установлены посредством правовой системы...»¹. То есть категория трансакции охватывает как экономические, так и правовые аспекты рыночного обмена.

При осуществлении рыночной трансакции реализуются встречные интересы экономических агентов. Участники рыночного взаимодействия преследуют собственные цели и стремятся к максимизации собственной полезности. Вместе с тем, понимая, что достижение желаемого экономического результата вне рыночной трансакции невозможно, предприниматели в интересах взаимной выгоды вынуждены искать компромисс. Таким образом, они приходят к соглашению, по которому каждая сторона берет на себя определенные обязательства для получения экономического результата, который лежит в основе рыночной трансакции.

Такие соглашения в институциональной экономической теории называются *контрактами*². В широком смысле термин контракт означает заключение соглашения (сделки) независимо от того, обладает ли оно юридическим статусом или нет. В более узком значении контракт — формальное правовое обязательство, согласие с которым каждая

¹ Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 27.

² В настоящей статье «контракт» и «договор» рассматриваются как тождественные понятия. В институциональной экономической теории термин «контракт» является устоявшимся. Поэтому впоследствии, в случае обращения к экономическому анализу, мы будем использовать термин «контракт».

сторона подтверждает в установленной форме и к которому применим определенный корпус законов¹.

Осуществление рыночных транзакций сопряжено для предпринимателей с рядом проблем. Так, каждой транзакции предшествует определение экономического и юридического статуса контрагента, характеристик товара (услуги). Предприниматели вынуждены следить за ходом выполнения контракта и нести связанные с этим издержки. Кроме того, осуществление определенных рыночных транзакций может потребовать от предпринимателя специальных знаний и навыков. Перечисленные выше, а также некоторые другие обстоятельства обуславливают необходимость обращения предпринимателя к услугам посредника. Взаимодействие предпринимателя — собственника ресурса с посредником — второй тип предпринимательских взаимодействий.

Если при первом типе взаимодействия мы говорили о соподчинении встречных интересов, то в основе данного взаимодействия лежит действие агента в чужом интересе (подчинение интереса агента интересам принципала).

Исследуя проблему конфликта интересов в экономике, Д. И. Дедов отмечает, что Российская правовая наука не дает ответа на вопрос о том, как возникает приоритет личного интереса представителя², помимо получаемого вознаграждения, поскольку не позволяет проникнуть в механизм обращения представителя к собственному интересу в ущерб интересу представляемого³.

¹ *Природа фирмы*: Пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 297.

² По мнению ученого «действия в чужих интересах и представительство в широком смысле этого слова представляют собой одно и то же». См.: Дедов Д. И. Конфликт интересов. С. 24–25.

³ Дедов Д. И. Конфликт интересов. М.: Волтерс Клувер, 2004. С. 13–14.

Эта проблема активно исследуется представителями институциональной экономической теории¹. В частности, поиском системы стимулов, направленных на ограничение оппортунистического поведения агента, заняты представители теории агентства. Данный тип предпринимательских взаимодействий в институциональной теории получил название *агентских отношений*.

Согласно институциональной теории агент должен действовать в интересах принципала, максимизировать его благосостояние. Таким образом, несмотря на то, что *заключая* соглашение с принципалом, агент преследует свой интерес (который заключается в получении вознаграждения), при *осуществлении* взаимодействия он в первую очередь должен ориентироваться на интересы принципала (действовать в чужом интересе). «Агенту платят за то, чтобы он рассматривал интересы принципала, как свои, чтобы он был его *alter ego*»². Вместе с тем на основе асимметрии информации³ и высоких издержек контроля и измерения результатов его деятельности агент получает возможность вести себя оппортунистически⁴.

Основным механизмом, позволяющим прежде всего согласовать интересы принципала и агента, а также предот-

¹ Несмотря на то, что в институциональном анализе основной акцент делается на исследовании взаимодействий, в которых в роли агента выступает наемный работник, т. е. отношения, складывающиеся внутри экономической организации, его выводы могут быть полезными для нашего исследования.

² Познер Р. А. Экономический анализ права: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 155.

³ Асимметрия информации — неравномерное распределение информации в предпринимательской среде. Агент, как правило, обладает большим объемом информации о многих характеристиках сделки.

⁴ Термин используется в институциональной экономической теории и обозначает реализацию собственного интереса всеми доступными средствами, в том числе путем утаивания и искажения информации, отлынивания и нарушения обязательств.

вратить возможность оппортунистического поведения агента, является контракт.

Среди методов оптимального соотношения интересов принципала и агента можно выделить: частичное совпадение интересов принципала и агента, четкое определение прав, обязанностей и ответственности агента в рамках взаимодействия, предоставление агентом определенных гарантий, определение контрольных правомочий принципала. Выбор того или иного метода также будет зависеть от типа взаимодействия.

Однако прежде чем разработать структуру контракта, регламентирующего агентские отношения, принципал должен выбрать тип взаимодействия с посредником.

На наш взгляд, в основе выделения типов посреднических взаимодействий должен «лежать» ответ на вопрос: *«От чьего имени и за чей счет действует посредник?»*. Таким образом можно выделить четыре типа посреднических взаимодействий:

- агент действует от имени и за счет принципала;
- агент действует от имени принципала, но за свой счет;
- агент действует от своего имени, но за счет принципала;
- агент действует от своего имени и за свой счет.

В любом случае использование услуг посредника предполагает координацию его действий, осуществление контроля за надлежащим выполнением им посреднических функций, что сопряжено для предпринимателя-принципала с немалыми издержками.

Третьим типом предпринимательских взаимодействий является объединение (кооперация) ресурсов предпринимателей-собственников для достижения общей экономической цели.

Данный тип взаимодействия может осуществляться либо в рамках экономической организации, либо в рамках

контракта. В первом случае можно говорить о совпадении интересов со слиянием их в общий (групповой), во втором — о совпадении интересов без слияния в общий (солидарность интересов).

При обеих формах кооперации собственников ресурсов можно наблюдать однонаправленность интересов партнеров. Однако это не означает, что реализация их интересов не может привести к конфликту. Возьмем, к примеру, экономическую организацию. Во-первых, при этой форме кооперации личный интерес участников тесно переплетается с коллективным интересом. Во-вторых, индивидуальные интересы участников экономической организации зачастую расходятся. К тому же участники могут расходиться во мнениях о целях экономической организации и средствах их достижения. Таким образом, взаимодействие экономических агентов в рамках экономической организации неизбежно предполагает решение проблемы оптимального соотношения индивидуальных и коллективных интересов. Поскольку «и индивидуальные, и коллективные потребности — потребности субъективного характера, встает вопрос, как об их правомочии, так и об их приоритете»¹. Касательно данного вопроса необходимо отметить следующее. Во-первых, объектом правовой охраны и критерием правомерности действий субъектов должен стать объективный интерес. Во-вторых, поскольку экономические потребности и интересы изучает экономическая наука, именно к ней необходимо обращаться за оценкой их объективности.

В рамках классической микроэкономической теории целью фирмы является максимизация экономической прибыли. В то же время С. Розанова и Н. Авдашева подчеркивают зависимость цели фирмы от влияния на принятие решений

¹ Рих А. Хозяйственная этика. М.: Посев, 1996. С. 405.

собственников, менеджеров, держателей облигаций и др. Каждый стремится подчинить деятельность фирмы своей субъективной цели. В результате фирма начинает проводить иную политику на рынке (в отношении цены, объема сбыта и пр.), чем если бы для нее была характерна единственная цель — максимизация прибыли. Между тем фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, являются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка — в них зреют конфликты, которые способны их погубить.

Максимизация прибыли экономической организации представляет собой *объективно нейтральную цель* (курсив авт.), которая стоит выше интересов отдельных экономических агентов на фирме. Ее достижение уравнивает в правах всех действующих лиц. Максимизация прибыли экономической организации сглаживает противоречивые интересы внутри фирмы, что позволяет ей нормально существовать¹.

На основании изложенного можно сделать вывод, что максимизация прибыли фирмы — это и есть искомый нами объективный интерес, которому необходимо предоставить правовую защиту.

Каким же образом можно обеспечить соответствие целей и поведения отдельных членов организации целям этой организации как единого целого? Как добиться, чтобы действия участников экономической организации были согласованными и удовлетворяли их же общим интересам?

Для того чтобы реализовать выгоды кооперации, решения и действия людей должны координироваться, и люди должны иметь мотивы, побуждающие их вносить свой вклад в кооперативную деятельность².

¹ Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков: Учебник. М.: ИЧП, изд-во «Магистр», 1998. С. 22, 34.

² Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 53.

Основным механизмом, координирующим совместную деятельность и создающим условия для оптимального сочетания общих и индивидуальных интересов *партнеров*, является контракт. Структура контрактов внутри коалиции может принимать многообразные формы.

В институциональной теории выделяют два основных типа внутрифирменных контрактов. Во-первых, фирма — совокупность многосторонних долгосрочных *контрактов о сотрудничестве* между собственниками производственных ресурсов. Второй тип внутрифирменных контрактов — *контракты о найме*¹.

В свою очередь, и структура *контрактов о сотрудничестве* в различных экономических организациях имеет существенные различия.

Объяснением возможных вариантов структуры контрактов, заключаемых собственниками производственных ресурсов, заняты представители контрактной теории экономических организаций.

Структура контрактов о сотрудничестве внутри коалиции напрямую зависит от организационной формы экономической организации. Так, Т. Эггертссон выделяет 6 форм экономических организаций: *фирма, находящаяся в единоличном владении, товарищество, закрытая корпорация, открытая корпорация, финансовая компания на взаимных началах, некоммерческая организация*.

В свою очередь, Р. Познер особо выделяет четыре формы: *индивидуальное частное предприятие, партнерство, закрытое акционерное общество и открытое акционерное общество*. Каждой организационной форме соответствует свой тип внутренних экономических связей участников коалиции.

¹ Поскольку в работе исследуются предпринимательские взаимодействия, данный тип контракта в ней не рассматривается.

Таким образом, мы определили три основных типа предпринимательских взаимодействий:

- *рыночные трансакции*, в рамках которых реализуются встречные экономические интересы;
- *агентские (посреднические) отношения*, в основе которых лежит действие агента в чужом интересе;
- *кооперация предпринимателей*, основанная на совпадении интересов экономических агентов.

Предприниматели свободны в выборе типа взаимодействия друг с другом. Вместе с тем эффективный выбор зависит от многих факторов, требующих специального анализа и оценки.

Основным механизмом, координирующим предпринимательские взаимодействия всех трех типов и создающим условия для оптимального соотношения интересов участников взаимодействия, является контракт.

Типы контрактов

Наиболее часто в институциональной теории встречается деление всего многообразия контрактных отношений на *контракты о продаже* и *контракты о найме*. Первый тип представлен контрактами, опосредующими рыночный обмен (внешние контракты). Вторым типом представляют сделки, опосредующие взаимоотношения внутри фирмы (внутренние контракты). При такой классификации применение тех или иных механизмов управления контрактом определяется тем, идет ли речь об отношении между независимыми сторонами контракта или между нанимателем и наемным работником.

На наш взгляд, представляется возможным в основу классификации типов контрактов положить типы предпринимательских взаимодействий, рассмотренные ранее.

Это даст возможность методологически полнее представить различия в механизме управления предпринимательскими взаимодействиями различных типов. Для этого типологию контрактов, наиболее часто встречающуюся в экономической институциональной теории, необходимо расширить.

Если *контракт о продаже* в полной мере отражает сущность предпринимательских взаимоотношений первого типа, то *контракт о найме* подходит для анализа агентских (посреднических) отношений лишь отчасти. В связи с чем возникает необходимость выделения промежуточного типа контрактов, на который указывают Уильямсон и Познер, — *посреднического*.

Кроме того, в целях настоящего исследования, возникает необходимость выделить третий тип предпринимательских контрактов — *контракта о кооперации (сотрудничестве)*, который, в свою очередь, должен способствовать эффективной реализации взаимодействий третьего типа. Примечательно, что на необходимость такого выделения уже указывали представители экономической науки.

В частности, В. Л. Тамбовцев отмечает, что тесная увязка понятия фирмы с контрактами найма существенно сужает возможности такого подхода, поскольку за его пределами остаются безусловные фирмы, ведущие себя на рынке так же, как и другие, но внутри которых отношения найма отсутствуют: например, это партнерства, осуществляющие выпуск той или иной продукции исключительно силами самих партнеров¹.

Различные типы контрактов устанавливают различные институциональные рамки взаимодействия предпринима-

¹ Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М., 2000. С. 61.

телей. Механизмы управления контрактами разных типов существенно различаются между собой.

***Механизмы,
поддерживающие исполнение контракта***

Тот факт, что контракты заключаются только в том случае, если каждая сторона считает его выгодным для себя, должен обеспечить обоюдную заинтересованность сторон в его надлежащем исполнении. Вместе с тем на практике достаточно часто встречаются случаи неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами *добровольно* взятых на себя обязательств.

Р. Познер отмечает два основных фактора, препятствующих исполнению достигнутых договоренностей,— оппортунизм и непредвиденные обстоятельства. Участники взаимодействия должны включить в контракт механизмы, способные противодействовать им.

***Основные механизмы,
поддерживающие исполнение
контракта о продаже***

Отношения сторон в контракте о продаже регулируются, как правило, рыночными стимулами. Рыночные стимулы должны также гарантировать исполнение сторонами взятых на себя обязательств. Однако достаточно часто они «не срабатывают».

Одна из основных проблем контрактного процесса на стадии *ex ante* — асимметрия информации. Вследствие асимметричного распределения информации между экономическими агентами последние получают возможность на стадии заключения контракта о продаже вести себе оппортунистически, а именно: исказить (утаивать) информацию об определенных характеристиках товара. Именно поэтому

в контрактах о продаже особо остро стоит проблема неблагоприятного отбора¹.

Можно посредством правовой системы принудить стороны раскрывать известную им информацию при определении условий взаимодействия.

Тем не менее принуждение к раскрытию информации не всегда экономически эффективно. В частности, Р. Познер указывает на то, что если не давать людям возможности получать выгоду от информации путем сохранения ее в тайне, у них не будет стимулов добывать эту информацию первыми, в результате чего общество проиграет.

Действие сил конкуренции,— продолжает Познер,— заставляет продавцов предлагать гарантии (юридически обеспеченные) определенных качеств своих продуктов. Гарантия не является раскрытием информации. Она лучше: это гарантия результатов и потому делает раскрытие информации излишним².

В хозяйственной практике используются разнообразные гарантии: деловая репутация, инвестиции, залог и многое другое. Гарантии могут принимать различные формы, они могут использоваться как на стадии заключения контракта о продаже, так и *ex post*.

Включение в контракт гарантий существенно экономит трансакционные издержки *ex post*. На стадии *ex ante* данная мера борьбы с нарушениями контракта способствует «отсеиванию» ненадежных партнеров.

¹ Проблема неблагоприятного отбора, как правило, появляется в двух случаях: 1) одна из сторон контракта, используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях; 2) менее информированная сторона приобретает товар не того качества, либо не тех свойств, либо вообще не тот товар, который должен удовлетворить его потребности.

² Познер Р. А. Экономический анализ права: в 2-х т. / Пер. с англ. Под ред. В. Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. С. 150, 154.

Тем не менее стороны должны иметь ввиду, что в определенных случаях гарантии могут ослабить позиции стороны, ее предоставляющей. В одних случаях гарантии делают ее открытой для оппортунистического поведения контрагента. В других — ослабляют позиции об изменении условий соглашения в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, мешают стороне, предоставившей гарантию, исполнить условия контракта.

Поэтому применение данной меры требует взвешенного подхода. Прежде чем гарантировать поставку товаров или предоставлять предоплату, необходимо определить правовой статус контрагента, его финансовое положение. Необходимо также решить вопрос о том, насколько гарантированы должны быть поставки, с одной стороны, или в каком объеме производить предоплату — с другой.

Включение в анализ временного аспекта потребует решить задачу адаптации контракта к непредвиденным изменениям. Одним из основных механизмов, способных решить данную задачу, является распределение рисков.

В институциональной теории ставится акцент на нейтральность участников рыночного взаимодействия к риску¹. Риск — неотъемлемая черта экономического мира. При определении условий взаимодействия экономические агенты стараются распределить между собой все предвидимые риски (поскольку распределение рисков снижает издержки их несения), а возникновение непредусмотренных рисков *ex post* неизбежно вызывает конфликт между ними.

Один из основных способов распределения рисков в контракте о продаже — условие о цене. Обычно контракт

¹ Более того, Пол Милгрэм и Джон Робертс отмечают безграничную терпимость экономических агентов к риску. См.: Милгрэм П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 309.

с фиксированной ценой вменяет риск, возникший при выполнении обязательств, выполняющей стороне, поскольку этой стороне легче их преодолеть¹.

Установление «плавающей» цены предполагает необходимость выбора метода ее определения и решения ряда вопросов. На каком уровне установить цену? Следует ли включить в контракт условие об эскалации, по которому, например, цена производимой продукции автоматически изменяется при любом увеличении издержек производства? К чему «привязать» цену? (к цене наличного товара в данный момент в данном регионе, к курсу ведущих мировых валют?).

В частности, зависимость цены от издержек предполагает необходимость тщательно отслеживать фактические изменения издержек производства и поставки. Данное обстоятельство — одно из ограничений применения рассматриваемого метода.

Соотношение моментов оплаты товара и его поставки (предоплата, оплата по факту получения товара) — это также один из способов распределения риска в контракте о продаже.

В контрактах о продаже наряду с принципом разделения рисков действует принцип перераспределения (перенесения) рисков. Речь идет прежде всего о покупке рыночной страховки и перенесении риска на страховую компанию. Еще одной формой перераспределения риска является форвардный контракт.

Таким образом, мы рассмотрели две основные проблемы, с которыми сопряжены заключение и реализация контракта о продаже, — *неблагоприятный отбор и неопределенность* и основные механизмы борьбы с ними, которые

¹ Познер Р. А. Указ соч. С. 145.

ми, соответственно, являются *гарантии* и *распределение рисков*.

Основные механизмы, поддерживающие исполнение посреднического контракта

Одним из очевидных преимуществ посреднического контракта по сравнению с контрактом о продаже является снижение информационных ограничений. Поскольку посредник обладает более совершенной рыночной информацией, обращение к его услугам позволяет предпринимателям снизить информационные издержки и в определенной мере решить проблему неблагоприятного отбора. Однако, как уже было указано, во взаимодействиях данного типа обостряется проблема оппортунистического поведения агента. В процессе взаимодействия у последнего появляются немалые возможности для того, чтобы действовать исходя исключительно из собственных интересов в ущерб интересам принципала. В одних случаях такая возможность появляется в силу того, что агент владеет частной (закрытой для принципала) информацией, в других — ее обеспечивает неполнота контрактных условий, в третьих — отсутствие у принципала возможности контролировать действия агента. Таким образом, контрактные механизмы прежде всего должны быть направлены на ограничение возможностей агента извлекать выгоду за счет принципала.

Один из выводов институциональной теории заключается в том, что посредника необходимо мотивировать для добросовестной работы. Основной формой такой мотивации является вознаграждение агента. Именно вознаграждение Познер называет *золотым правилом* предотвращения оппортунистического поведения агента.

В свою очередь, Милгром и Робертс справедливо указывают на то, что интенсивное стимулирование требует большего расхода ресурсов на осуществление наблюдения

за исполнителями¹. Действительно, чем больше вознаграждение посредника, тем более тщательным должно быть измерение результатов его работы. Ученые обоснованно указывают на то, что мотивация должна подкрепляться, по меньшей мере, частичной ответственностью агентов за результаты своих действий. В интересах принципала добиться того, чтобы агент нес некоторую ответственность за результаты своих действий, а следовательно, принимал бы на себя часть предпринимательских рисков.

В результате разрыва контракта агент должен потерять не только будущее вознаграждение (очевидно, перекрываемое для него выгодой, полученной в результате нарушения), но и часть своего имущества (активов), обеспечивавшего для него ощутимый поток будущих доходов².

Представляется, что разрыв контракта и применение других мер ответственности — крайняя мера. Акцент должен быть сделан прежде всего на применении различных схем выплаты вознаграждения. Основными формами оплаты услуг посредника являются оплата по результату и вознаграждение в твердой сумме.

Выплата вознаграждения в зависимости от результатов деятельности уравнивает риски и стимулы. Контрактом может быть определено, что оплата услуг агента будет произведена только в случае достижения определенного результата. Размер агентского вознаграждения может исчисляться в определенном проценте от суммы совершенных посредником сделок, цены реализации и пр. Это может быть также разница между назначенной ценой и ценой, по которой агент реализовал товар.

¹ Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 347.

² Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лен-издат, 1996. С. 277–287.

По контракту может быть предусмотрено и дополнительное вознаграждение (например, дополнительная выгода делится поровну между принципалом и агентом), но в этом случае агент должен предоставить гарантии от убытков либо взять на себя обязанность восполнить принципалу убытки, предусмотренные в контракте.

Выбор агентом данной формы оплаты скорее всего будет свидетельствовать о его профессионализме и уверенности в возможности достижения поставленной перед ним задачи.

Фиксированное вознаграждение целесообразно использовать в случае, когда принципалу сложно по определенным причинам (отсутствие специальных знаний, отдаленность места деятельности агента, сложность технологических и качественных характеристик приобретаемых товаров или оказываемых услуг) проконтролировать действия агента, проверить его отчет, измерить объем и качество оказанных услуг.

Вместе с тем необходимо иметь в виду следующее: применение данной формы оплаты ослабит переговорные позиции принципала и усилит стимулы для оппортунистического поведения агента. Поэтому принципал должен найти другой способ, позволяющий перенести на агента часть предпринимательских рисков.

Если агент действует за свой счет, — это снижает для него стимулы к оппортунистическому поведению, поскольку он в этом случае разделяет с принципалом финансовые риски.

Утверждение Милгрота и Робертса о том, что перенесение риска с поручителя на исполнителя сложно и даже в определенных случаях невозможно, если риск нефинансовый¹, справедливо только для контрактов о найме. При осуществ-

¹ Милгром П, Робертс Дж. Указ соч. С. 343.

лении посреднических взаимодействий при условии, что агент действует от своего имени, возможно и разделение нефинансовых рисков (утрата доверия, ухудшение деловой репутации).

Необходимо отметить еще одно отличие посреднического контракта от контракта о продаже — больший контроль за ходом выполнения обязательств, который сопряжен с определенными издержками. Поэтому, как отмечают институционалисты, перед принципалом стоит дилемма, заключающаяся в выборе между необходимостью контролировать агента и нежеланием нести связанные с осуществлением контроля издержки.

Если финансовые риски полностью лежат на принципале,— это побуждает его осуществлять более пристальный надзор за деятельностью посредника. Но даже если агент лоялен, все равно принципалу приходится координировать его деятельность.

В каких пределах необходимы контроль и координация деятельности агентов в посреднических отношениях? С одной стороны, вероятность оппортунистического поведения агента диктует необходимость четкой регламентации его полномочий. Более того, в определенных случаях агенту легче выполнить правила, установленные принципалом, чем оценивать все возможные последствия своих действий.

С другой стороны, при наступлении непредвиденных обстоятельств, угрожающих благосостоянию принципала либо, напротив, способствующих его увеличению, агент уже не сможет действовать по своему усмотрению. Поэтому при условии, что агент действует либо от своего имени, либо за свой счет, ему следует предоставить больше свободы для маневра при использовании благоприятных возможностей, предоставляемых бизнесом.

В определенных случаях координация деятельности агента становится затруднительной и даже невозможной. Речь идет о так называемых доверительных благах (услугах, которые требуют специальных знаний). Трудности измерения процесса осуществления сделки и получаемых результатов сопряжены с запретительно-высокими издержками для принципала, и потому он вынужден довериться агенту. Если ход выполнения обязательства проконтролировать нельзя, а результат трудно предсказать, стимулы к оппортунистическому поведению агента усиливаются. В свою очередь, для принципала возрастает проблема субъективного риска. В таких случаях в контракте должны быть предусмотрены гарантии со стороны агента.

Таким образом, несмотря на то, что агент принимает на себя издержки координации, информационные издержки, другие издержки *ex ante*, обращение к его услугам ставит перед принципалом новые проблемы. Принципал вынужден нести издержки, связанные с осуществлением контроля за агентом, вследствие чего издержки *ex post* возрастают.

Основными методами борьбы с оппортунистическим поведением агента являются вознаграждение (мотивация агента) и контроль. При этом на практике применяются как разнообразные схемы вознаграждения, так и разнообразные методы надзора.

Основные механизмы, поддерживающие исполнение контракта о кооперации

При совместной организации бизнеса неизбежно возникает ряд проблем, связанных с общей собственностью. Милгром и Робертс выделяют особо проблемы координации и мотивации, согласования индивидуальных и коллективных интересов.

Участникам коалиции необходимо выстроить такую систему правил взаимодействия, которая обеспечит баланс интересов внутри коалиции и согласованность в принятии решений.

За счет формирования определенной системы правил взаимодействия становится возможным использование потенциала совместной собственности¹.

При заключении контракта о кооперации экономически значимым является распределение правомочий между партнерами (из которых основными являются право на доход и право на управление). Именно распределение вышеназванных правомочий представители теории прав собственности ставят во главу угла при классификации контрактных форм².

Согласно выводам теории прав собственности оптимальным³ является сосредоточение в руках одного субъекта прав на остаточный доход (чистую прибыль) и конечный контроль (принятие значимых для максимизации стоимости экономической организации решений).

Вместе с тем необходимо отметить, что такое распределение правомочий характерно не для всех форм кооперации экономических агентов, а потому правила, управляющие структурой и перемещаемостью притязаний на остаточный доход, могут привести к противоречию между максимизацией прибыли фирмы и максимизацией полезности для ее собственников.

В *товариществах* мы наблюдаем наиболее оптимальное с точки зрения теории прав собственности распределе-

¹ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ.— М.: Дело, 2001. С. 174.

² Под контрактными формами здесь понимаются организационно-правовые формы экономических организаций.

³ Во-первых, это позволяет минимизировать конфликт между индивидуальными и коллективными интересами, во-вторых, позволяет эффективно использовать потенциал совместной собственности.

ние правомочий между их участниками. Партнеры выступают одновременно и претендентами на остаточный доход, и главными субъектами в принятии решения. Таким образом, права на остаточный доход и конечный контроль принадлежат каждому партнеру. Но реализуются правомочия по согласованию друг с другом, что порождает проблему коллективного действия. Одним из вариантов решения обозначенной проблемы является специализация участников товарищества на части правомочий.

Более того, необходимо отметить, что в товариществах проблема общей собственности стоит особенно остро, т. к. его участники несут личную ответственность за долги товарищества.

В *ЗАО*, как и в товариществе, собственники ресурсов выступают в роли управляющих. Однако права на остаточный доход принадлежат не только им, но и ограниченному кругу акционеров, не принимающих участия в управлении. Для последних возрастает риск потерять остаточный доход вследствие ошибочных управленческих решений. Налицо конфликт интересов, возникающий вследствие отделения собственности от контроля. Однако в *ЗАО* проблема конфликта индивидуальных интересов не стоит так остро, как в *ОАО*. Это происходит, во-первых, благодаря тому, что агенты, принимающие решения, выступают претендентами на остаточный доход, а потому вероятность их оппортунистического поведения невелика. Во-вторых, выбор акционеров ограничен лицами, приемлемыми для всех собственников-управляющих. В-третьих, в отличие от участников полных товариществ, участники *ЗАО* обладают ограниченной ответственностью, вследствие чего часть рисков переносится на внешних кредиторов.

В *ОАО* обособление собственности от контроля за ходом производственного процесса приводит к появлению

управления как относительно самостоятельного правомочия, которое закрепляется за определенной функциональной группой, принимающей решения о направлении и способе использования ресурсов¹. С одной стороны, данная особенность дает возможность более полно использовать сравнительные преимущества в обладании специальными знаниями и информацией. С другой стороны, возникает проблема «поручитель-исполнитель».

В сравнении с товариществом, где рискуют и обладают правом управления и присвоения результатов реализованных решений одни и те же субъекты, в открытой корпорации рискуют одни, а правом принятия решения обладают другие. Отделение функций принятия решений от функции принятия риска предполагает необходимость решения вопроса об ответственности управляющих за принимаемые решения.

Актуальной становится также проблема асимметрии информации. В рассматриваемой форме кооперации неравномерное распределение информации «играет на руку» управляющим и увеличивает стимулы оппортунистического поведения с их стороны.

Распыленность акций обостряет проблему коллективного действия. Акционеры не имеют возможности принимать непосредственное участие в процессе выработки и реализации решений, поскольку трансакционные издержки принятия согласованного решения запретительно высоки.

Вместе с тем наименее ограниченные и общедоступные права на остаточный доход, которые дают обыкновенные акции открытой корпорации, сводят к минимуму потенциальные противоречия между *максимизацией полезности*

¹ Мингалева Ж. А. Экономико-правовые основы функционирования общества: Учебное пособие / Зап.-Урал. ин-т экономики и права. Пермь, 2003. С. 433.

собственниками (акционерами) и максимизацией рыночной стоимости фирмы¹.

Еще одно преимущество акционерной собственности — групповое совместное обладание всеми специфическими для коалиции ресурсами — действенный способ защиты от оппортунизма членов «команды»; поскольку акционер может продать только акции, специфические ресурсы остаются в фирме².

Для всех типов коалиций предпринимателей характерны следующие типы злоупотреблений со стороны партнеров: стремление одного или нескольких партнеров занять доминирующее положение в фирме, отлынивание. Однако методы надзора будут отличаться в зависимости от типа взаимодействия. Например, в товариществах при решении проблемы оценки качества деятельности партнера взаимный контроль оказывается эффективнее, чем специализация на функции надзора одного члена команды, указывает Т. Эггертссон. Надзор, отмечает далее ученый, облегчается двумя обстоятельствами. Во-первых, специалисты³ склонны работать маленькими командами. Во-вторых, мотивом надзора является защита собственного человеческого капитала⁴ (а это очень сильный стимул,— *прим. авт.*). Неограниченная имущественная ответственность партнеров также является серьезным препятствием для отлынивания.

Напротив, ограниченная ответственность участников акционерных обществ увеличивает стимулы к их оппортунистическому поведению. Тем не менее, если право на

¹ Эггертссон Трауинн. Экономическое поведение и институты / Пер. с англ.— М.: Дело, 2001. С. 199.

² Мингалева Ж. А. Указ соч. С. 437.

³ В экономической теории партнерства рассматриваются как профессиональные объединения.

⁴ Эггертссон Т. Указ. соч. С. 197.

остаточный доход участника коалиции принимает форму участия в прибылях, то это отчасти решит проблему оппортунизма.

Стимулы к оппортунистическому поведению возрастают и по мере увеличения численности участников коалиции. Отмеченный фактор обостряет и другие проблемы общей собственности — принятие согласованного решения, изменение правил, управляющих структурой и перемещаемость притязаний на остаточный доход и др. Вместе с тем с увеличением участников коалиции снижаются индивидуальные риски.

Отделение права на остаточный доход от права на конечный контроль делает актуальной проблему ответственности участников коалиции.

В свое время Г. Ф. Шершеневич отметил тенденцию, характерную для АО: «Личное участие постепенно сокращается по мере возрастания капиталистического элемента, объем ответственности уменьшается по мере усиления капиталистического элемента»¹.

Речь идет об уменьшении объема ответственности участников, не принимающих участия в управлении. Ограниченная ответственность последних, в целях защиты интересов внешних кредиторов, должна компенсироваться дополнительной ответственностью управляющих.

Неограниченная ответственность участников товарищества обусловлена прежде всего тем, что в их руках сосредоточены права на остаточный доход и конечный контроль.

Таким образом, если в основе взаимодействия лежит отделение собственности от контроля, то в центре внимания участников коалиции должна стать степень ответственности главных субъектов принятия решений в фирме за

¹ Шершеневич Г. Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914 года). М., 1994. С. 110–111.

последствия своих действий для чистого собственного капитала фирмы. В интересах участников коалиции, не принимающих участия в управлении, предусмотреть в контракте условие о том, чтобы субъекты, обладающие правом контроля, несли определенную ответственность за результаты своих действий. На эти лица в случае недостаточности имущества общества может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. В силу ограниченной ответственности участников АО крупные кредиторы могут потребовать личных гарантий управляющих.

Ограниченная ответственность участников АО, не имеющих права контроля, в определенной степени ограничивает их права на остаточный доход и увеличивает их субъективные риски. Более того, существует прямая зависимость между уменьшением ответственности управляющих и увеличением субъективных рисков акционеров.

Внутри коалиции действуют различные схемы распределения рисков: разделение, ограничение и перенесение риска.

Общее правило: риски разделяются между участниками коалиции, как правило, соответственно их доле в общем имуществе.

В хозяйственных обществах риски участников ограничиваются их вкладом в общее имущество. Кроме того, в акционерных обществах в силу разделения правомочий на остаточный доход и конечный контроль встает вопрос об ограничении рисков участников, не принимающих участия в управлении.

В экономической литературе можно встретить предложение о целесообразности перенесения части предпринимательских рисков участников, не принимающих участия в управлении, на субъектов, ответственных за принятие решений. Представляется, что в данном случае необходимо говорить не о перенесении, а о разделении рисков между

акционерами и управляющими, что с неизбежностью предполагает разделение между ними прав на остаточный доход. То есть в интересах акционеров — передать управляющим часть прав на остаточный доход (опционы на покупку акций, наградные акции и пр.).

Таким образом, основными проблемами предпринимательских взаимодействий в рамках контракта о кооперации являются: проблемы координации, принятия согласованного решения, конфликта индивидуальных и коллективных интересов, субъективного риска и оппортунистического поведения партнеров. Основная мера борьбы с обозначенными проблемами — оптимальное для каждой организационной формы экономической организации распределение правомочий ее участников. Наряду с ней могут быть также использованы традиционные методы, поддерживающие реализацию предпринимательских взаимодействий: залоговые гарантии, разнообразные методы надзора, распределение рисков.

В заключении отметим, в чем заключается роль основных механизмов, поддерживающих исполнение контракта. Распределение рисков между участниками взаимодействия — один из основных механизмов адаптации контракта к непредвиденным обстоятельствам. Его действие направлено на снижение издержек несения рисков и снижение неопределенности.

Роль залоговых гарантий и различных методов надзора заключается в пресечении оппортунистического поведения участников взаимодействия. При этом гарантии и контроль являются дополняющими друг друга механизмами. Если один из участников взаимодействия предоставляет определенные гарантии, второй участник может ослабить контроль (экономя тем самым на издержках).