

мы взаимодействия бизнеса и муниципальных органов власти могут либо поддерживать иждивенчество и бюрократизм последних, либо привести в социальную сферу недостающие ей принципы эффективного управления.

Подводя итог, следует отметить, что, на наш взгляд, консолидация и социальное партнерство представляют собой две стороны одной медали. Межсекторное взаимодействие в рамках социального партнерства без консолидации может быть осуществлено лишь принудительными мерами и будет неустойчивым. Поэтому социальное партнерство на базе консолидации – путь движения России к социально ориентированной рыночной экономике, к достижению социального мира.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Анисимов В. Реализация муниципальной промышленной политики (методологические и методические вопросы) / В. Анисимов, Ю. Винслав // Российский экономический журнал. – 2002. – № 9. – С. 17.
2. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004.

3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – С. 17.

4. Норт Д. К. Капитализм и экономический рост / Д. К. Норт // Журнал экономической теории. – 2005. – № 3. – С. 7.

5. Шмаков М. Российская модель социального партнерства : перспективы развития / М. Шмаков // Человек и труд. – 2007. – № 6. – С. 67.

6. Рысьмятов А. Институциональные изменения в системе экономических отношений / А. Рысьмятов, А. Погибелев, Е. Следева // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 11. – С. 25.

7. Ходжсон Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 29.

8. Commons J. Institutional Economics : Its Place in Political Economy / J. Commons. – N. Y. : McMillan, 1934. – P. 69.

9. Knight J. Institutions and Social Conflict / J. Knight. – Cambridge : Cambridge University Press, 1992. – P. 2.

**Петерс Ирина Александровна,**

соискатель кафедры экономической теории и экономической политики

Волгоградского государственного университета,

ст. преподаватель кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации

Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,

e-mail: peters\_irina@mail.ru

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

### Theoretical foundations of contractual relationship development

*В статье автором представлены теоретические аспекты развития контрактных отношений, проанализированы различные трактовки понятия «контракт» как экономической категории, рассмотрена взаимосвязь контракта и трансакционных издержек, а также обозначены формы управления сделками: классическая, неоклассическая и «отношенческая» контрактации, что в свою очередь позволяет дать более четкое определение понятия «контракт». Поскольку институциональный анализ занял прочное место в современной экономической теории, то асимметрия информации, неполнота прав собственности, ограниченная рациональность участников взаимодействия – все эти характеристики реальных отношений учитываются при формальном изучении и моделировании экономических взаимодействий, которые находят свое отражение в контрактах.*

*In the article the author represents theoretical aspects of the contractual relationship development, analyses various interpretations of the notion “contract” as an economic category, considers the interrelation of the contract and transaction costs and specifies forms of the transaction management: classical, neo-classical and “attitudinal” contractions. It enables to give a more clear definition to the notion “contract”. Since institutional analysis has taken a firm place in modern economic theory, the information asymmetry, imperfections of property rights, the bounded rationality of interaction participants – all these characteristics of real relationships are taken into consideration in the course of*

*formal study and economic interaction modelling which are reflected in the contracts.*

*Ключевые слова: контракт, классическая контрактация, неоклассическая контрактация, отношенческая контрактация, трансакционные издержки, сделка, экономические агенты.*

*Key words: contract, classical contraction; neo-classical contraction; attitudinal contraction; transaction costs; transaction, economic agents.*

По мере развития общества углубляются специализация и разделение труда, усложняются экономические отношения, которые во все большей степени нуждаются в регулировании со стороны формальных и неформальных институтов. У экономических агентов появляется стимул к тому, чтобы закрепить эти отношения в правовой норме, что ведет к возникновению правовых ограничений и норм. Правовые отношения между агентами находят свое отражение в формальных контрактах. Но в силу ограниченной рациональности людей и окружающей их неопределенности формальные контракты отличаются несовершенством, поэтому процесс их реализации обычно подкрепляется неформальными нормами, выработанными участниками в процессе взаимодействия и разделяемыми ими, при этом важны и закон, и культура.

Специализация, кооперация, интеграция, интенсификация связей между людьми, включенными в систему

разделения труда, позволяют констатировать тот факт, что люди постоянно вступают в отношения обмена продуктами труда, услугами, обязательствами. Достижение цели предполагает использование труда, его результатов, помощи и поддержки других людей, для чего мы вступаем с ними в договорные или контрактные отношения. Поэтому необходимым представляется определить, каково экономическое содержание контракта как категории, предполагающей некие отношения между хозяйствующими субъектами и имплицитно связанной с организацией экономической деятельности.

С одной стороны, понятие «контракт» основательно закрепилось в экономической науке, причем в значительной степени в той части, которая так или иначе связана с прикладными исследованиями, в том числе с юридической поддержкой деловой активности. С другой стороны, институциональное направление в экономической теории, отталкиваясь от этого уровня, отводило ему более весомую роль, представляя контракт категорией, прямо связанной с обеспечением оптимального хозяйственного взаимодействия.

Существенный вклад в исследование категории «контракт», с учетом ее социально-экономической значимости, внес американский правовед Я. Макнейл. В дальнейшем многие представители современного институционализма осуществляли смысловые заимствования из его работ, в частности, О. Уильямсон при разработке контрактных аспектов экономической теории трансакционных издержек. Свою логическую цепочку анализа Я. Макнейл начинает с простого определения контракта: «это обещание или набор обещаний, за нарушение которых право налагает возмещение или же исполнение которых право в некоторых случаях признает как обязанность»<sup>1</sup>.

Я. Макнейл выделяет три необходимых условия для возникновения контракта, содержащего обещания (promissory contract):

1. Специализация труда и обмена.
2. Существование проблемы выбора и альтернативных вариантов.
3. Осознание прошлого, настоящего и будущего.

Рассмотрим каждый из выделенных элементов, которые позволят сформулировать основные характеристики контракта, опосредующего обмен результатами хозяйственной деятельности между представителями частного бизнеса.

1. Специализация труда и обмена предопределена несовпадением набора производственных функций и структуры потребностей каждого отдельного потребителя. Организация обмена специализированной деятельностью позволяет решить эту проблему путем его институционализации в различных формах контрактных отношений. Такая контрактация отношений обмена возможна при условии уверенности каждого хозяйствующего субъекта, во-первых, в необходимости его функций, во-вторых, в возможности получения в обмен на них необходимых ему благ и услуг.

2. Ситуация выбора, сопровождающая любой обмен хозяйственной деятельностью, возможна в условиях свободы, то есть отсутствия непреодолимых препятствий в выборе среди возможных вариантов поведения желаемого.

В любом контракте, даже формально добровольном, всегда существует момент взаимного давления (поскольку речь идет о противоречивых интересах участников), что предопределяет момент избирательности и асимметричности в любой сделке. Момент давления обусловлен конфликтом экономических интересов в условиях ограниченности ресурсов, что подтверждает классификация трансакций Дж. Коммонса.

3. Что касается осознания прошлого, настоящего и будущего, то речь идет о временном аспекте, то есть о необходимости предусмотрительной деятельности хозяйствующего субъекта, по К. Менгеру, который рассматривает планирование как осознание прошлого.

Комбинация специализированного труда, осознание прошлого, настоящего и будущего, а также выбор позволяют построить концепцию контрактов и провести различие между актом простого обмена (или трансакционного взаимодействия, по Я. Макнейлу).

В итоге контракт можно представить как проекцию обмена на будущее, обусловленную комбинацией трех условий: специализацией труда и обмена, реализацией выбора, а также осознанием прошлого, настоящего и будущего.

Согласно Я. Макнейлу, простота приведенного традиционного подхода идет от предположения, зачастую неявного, что контракт представляет собой некую дискретную, разрывную акцию. При этом будущее состояние сторон контракта определяется посредством обещания и через такой институт, как право.

Основной проблемой является то, что наблюдаемая в действительности практика контрактации не может быть дискретной. В качестве альтернативы этой концепции Я. Макнейл использует рассмотрение отношений контрактации как динамичных, активных, характеризующихся тем, что прошлое, настоящее и будущее не могут рассматриваться независимо друг от друга. Здесь надо заметить, что данное утверждение идет в разрез со стандартным аналитическим подходом в неоклассической экономической науке, который рассматривает будущее как однозначное предположение настоящего. Иными словами, рассмотрение контракта должно освобождаться от обещания как единственного источника будущего в контракте. Соответственно должны быть основания как «обещательности», так и «не-обещательности» оснований для будущего состояния сторон, предусматриваемого контрактом. Таким образом, Я. Макнейл против отождествления дискретной трансакции (сделки) и обмена, а контракта – с обещанием.

Следует отметить, что существует различное отношение (склонность) индивидов к риску и неопределенности, что отражает связь с будущим, которое фиксируется в заключаемых соглашениях тем или иным способом. Следующим же шагом в описании модели является определение непосредственных институциональных механизмов, посредством которых индивиды с различными склонностями к риску и неопределенности заключают контракты (например, «контракт о найме» и «контракт о продаже»).

Контракт о продаже регулирует отношения индивидов, одинаково нейтральных к риску, контракт о найме – отношения, когда одна из сторон нейтральна к риску, а другая является «противником риска». В явном виде

<sup>1</sup> Macneil I. E. The Many Futures of Contracts / I. E. Macneil // Southern California Law Review. – 1974. – Vol. 47. – № 3. – P. 691-693.

подобный контракт выражается во взаимодействии наемного работника и работодателя. Таким образом, связь с будущим в двух указанных разновидностях контрактов различна. Данное разделение между формами контрактов может служить основанием для связи понятий «контракт» и «власть». С этой точки зрения становится возможным рассмотрение контрактов с позиции относительной силы сторон, участвующих в соглашении, то есть анализу подвергается вопрос симметрии сторон (их переговорной силы) в определенном взаимодействии.

Контракт возможно рассматривать как некий определенный набор правил. В этом случае смысл правил заключается в «структурировании во времени и пространстве отношений между ... экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутыми между ними соглашениями»<sup>2</sup> (например, А. Шаститко делит контракты на явные и имплицитные).

Одним из авторов, активно использующих в анализе экономической организации контрактный подход, является Оливер Уильямсон.

Развивая идеи американского юриста Я. Макнейла, О. Уильямсон разделил все ресурсы на три группы: общие, специфические и интерспецифические:

– общие ресурсы – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково;

– специфические ресурсы – это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее;

– интерспецифические ресурсы – взаимодополняемые, взаимоуникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее.

Кроме того, О. Уильямсон разделяет все существующие экономические теории на две большие группы: технологические и организационные<sup>3</sup>. Первую составляют те, которые подходят к фирме как к конкретизации теории производства и рассматривают ее через призму производственных функций, X-эффективности и других производственных взаимосвязей. Вторая группа теорий рассматривает фирму, прежде всего, как сеть контрактов, как организацию, как институт.

Институциональная парадигма может быть, в свою очередь, разбита на два основных течения. Первое анализирует организации «извне» через институциональную среду, то есть исследует социальные, юридические и политические «правила игры», без которых невозможно понять особенности функционирования и развития экономических организаций, их роль в производстве, распределении, обмене и потреблении товаров и услуг. В рамках этого направления теория прав собственности изучает институциональную среду деятельности экономических организаций в частном секторе экономики, а теория общественного выбора – институциональную среду деятельности индивидов и организации в общественном секторе (такой подход, естественно, является

упрощенным, концентрирующим внимание на главном направлении исследований указанных теорий).

Второе направление институционализма исследует организации прежде всего «изнутри», то есть через систему соглашений, контрактов. Теория агентов (принципала – агента) концентрирует свое внимание на предварительных предпосылках (побудительных мотивах) контрактов (*ex ante*), а теория трансакционной экономики – на уже реализованных соглашениях (*ex post*), выражающихся в различных управленческих структурах.

Не следует, однако, абсолютизировать предложенную О. Уильямсоном схему. Различия между теориями действительно имеют место, но все они (теории трансакционной экономики, агентов, прав собственности, общественного выбора) с разных сторон анализируют предпосылки становления, развития и упадка экономических организаций на базе контрактной парадигмы.

В своих работах ученый интегрирует в единое целое категории контракта и трансакционных издержек: «... любая хозяйственная проблема, которую допустимо рассматривать как контрактацию, может быть наиболее продуктивно исследована в контексте логики минимизации трансакционных издержек. Очевидно, что любые отношения обмена укладываются в рамки данной концепции»<sup>4</sup>. Специально подчеркнем, что акцент на значимости трансакционных издержек и их минимизации неразрывно связан с признанием контрактной сущности экономической деятельности: «Теория трансакционных издержек рассматривает проблемы экономической организации как имеющие контрактные основания»<sup>5</sup>. Таким образом, фактически постулируется, что выполнение некоей хозяйственной задачи может быть организовано несколькими альтернативными способами, причем каждый из них предполагает заключение определенного контракта со специфическими характеристиками.

Итак, О. Уильямсон выделяет три формы управления сделками, которым соответствуют классические, неоклассические и «отношенческие» контракты. Классическая контрактация (или рыночное управление контрактами) в качестве структуры управления имеет дело с транзакциями неспециализированного типа. Здесь исследователь отмечает тесную взаимосвязь между дискретными контрактами и транзакциями, механизмом управления которых служит рынок<sup>6</sup>. Важным свойством классического контракта является то, что в качестве инструмента поддержания обмена широко используются правовые нормы, для урегулирования конфликтов – суды, а своеобразной страховкой от оппортунистического поведения как возможной стратегии контрагента служит многообразие идентичных хозяйственных альтернатив.

Неоклассическая контрактация (или трехстороннее управление) связывается О. Уильямсоном с ситуацией, когда стороны транзакций связаны контрактами, рассчитанными на определенный длительный срок. Здесь также очевидны прямые заимствования из работ Я. Макнейла: «... двумя отличительными характеристиками долгосрочных контрактов являются пробелы в их планировании и

<sup>2</sup> Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 338 с. – С. 117.

<sup>3</sup> Нуреев Р. Н. Курс микроэкономики / Р. Н. Нуреев. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 564 с. – С. 186.

<sup>4</sup> Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынок, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с. – С. 51-52.

<sup>5</sup> Там же. С. 55.

<sup>6</sup> Там же. С. 136.

наличие ряда процессов и технологий, используемых теми, кто планирует контракт, для придания договору определенной гибкости»<sup>7</sup>. Согласно предполагаемой схеме неоклассическая контрактация обеспечивает осуществления трансакций определенной природы: нерегулярных (случайных) и обладающих высокой (или, наоборот, малой) степенью специализации активов, задействованных в сделке. Появление такой «промежуточной институциональной формы» О. Уильямсон связывает с:

1) ограниченными возможностями классического контрактного права в поддержке трансакций с подобными характеристиками;

2) запретительно высокими затратами на обеспечение двустороннего управления.

Основными особенностями неоклассического контрактного права являются неполнота контрактов и доверие третьей стороне как посреднику урегулирования споров. При этом сохраняется, как и в случае структур, управляемых классическим правом, значительная степень обособленности экономических агентов. Вместе с тем обеспечиваются гибкость и адаптивность относительно неожиданно изменяющихся обстоятельств.

Третьим инструментом управления контрактными отношениями (или структурой управления) О. Уильямсон называет двустороннее или единое управление. Эти формы управления трансакциями связываются им с такой разновидностью права, как «отношенческая контрактация». Опираясь на концепцию Я. Макнейла, О. Уильямсон проводит следующее различие между неоклассической и отношенческой системами контрактного права: «В отличие от неоклассической правовой системы, где отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, для действительно «отношенческого» подхода этим является весь опыт взаимодействия сторон, накопленный за время их отношений»<sup>8</sup>.

Что касается двусторонней формы управления, то в этом случае стороны остаются формально самостоятельными, но в то же время механизм цен все в большей степени вытесняется механизмом взаимных корректировок таких элементов, как график поставок, количество и т. д. В случае единой формы управления – трансакции уже переходят во внутрифирменную форму, и система управления – односторонняя.

В более поздних работах О. Уильямсон пересматривает свой подход к «отношенческой контрактации». Важной характеристикой внутренней организации, то есть ситуации, когда трансакции осуществляются внутри фирмы, исследователь полагает двустороннюю адаптацию<sup>9</sup>. Постулируя, что различие между фирмой и рынком находится в свойствах процедур управления, Уильямсон видит причину возможных преимуществ фирмы в имплицитном контрактном праве, так называемой «доктрине избежания» (forbearance). В данной системе невозможно прибегнуть к судебному разбирательству между различными подразделениями одной фирмы – сторонам приходится разрешать все разногласия внутри фирмы.

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Там же. С. 132.

<sup>9</sup> См.: Williamson O. E. Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. E. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – № 2. – P. 274.

Таким образом, можно сделать вывод, что фирмы могут осуществлять на практике указания, которые рынок дать не в состоянии. Этот вывод противоречит, например, высказываниям других известных исследователей экономической организации А. Алчяна и Х. Демсеца о том, что фирмы «не имеют власти приказывать, не имеют дисциплинирующей власти, чуть заметно отличной от обычной рыночной контрактации»<sup>10</sup>.

Взаимодействия же экономических агентов могут рассматриваться как опосредуемые контрактами различного рода, опирающимися на соответствующие правовые доктрины. Это может быть классический контракт. В то же время определенные обстоятельства (отражаемые, например, характеристиками осуществляемых трансакций) ведут к тому, что используются контракты, отличные от классического. Они могут быть представлены «неоклассическими» или «отношенческими» контрактами. При этом чрезвычайно полезно использование понятия «структура управления», так как оно позволяет сразу же однозначно определить смысл существования различной контрактной практики.

Итак, проанализировав основные теоретические аспекты развития контрактных отношений, необходимо дать определение понятия «контракт». В одном случае, в рамках гражданского права, контракты тракуются как соглашения двух или большего числа лиц об установлении, изменении (перераспределении) или прекращении тех или иных прав (особенно прав собственности на то или иное имущество). В другом случае, в рамках экономической теории, контракт рассматривается, во-первых, как отношение между хозяйствующими субъектами, и, во-вторых, как определенный набор правил. Таким образом, можно сделать вывод, что контракт – это набор правил, структурирующих отношения между экономическими агентами с целью обеспечения оптимального хозяйственного взаимодействия. Следует также заметить, что контракт является формой контрактного отношения, но это возможно в том случае, если контракт будет нотариально заверенным.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Нуреев Р. Н. Курс микроэкономики / Р. Н. Нуреев. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 564 с.
2. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынок, «отношенческая» контрактация : пер. с англ. / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
3. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 338 с.
4. Alchian A. Production, information costs, and economic organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – № 5. – P. 777-795.
5. Macneil I. E. The Many Futures of Contracts / I. E. Macneil // Southern California Law Review. – 1974. – Vol. 47. – № 3. – P. 691-816.
6. Williamson O. E. Comparative Economic Organization : The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. E. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – Vol. 36. – № 2. – P. 274-316.

<sup>10</sup> Alchian A. Production, information costs, and economic organization / A. Alchian, H. Demsetz // American Economic Review. – 1972. – Vol. 62. – № 5. – P. 777.



**ПРОФЕССИИ НАЧАЛЬНОГО  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ:**

**134.2 Повар, кондитер**

**Поступление без вступительных экзаменов**

**СПЕЦИАЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
ОБРАЗОВАНИЯ (КОЛЛЕДЖ)**

**Перечень вступительных испытаний в 2010 г. для поступающих  
на базе основного общего образования (9 классов)**

<b>Код</b>	<b>Наименование специальности</b>	<b>Срок обучения</b>	<b>Вступительные испытания</b>
030504	Право и организация социального обеспечения	2 года 10 месяцев	Без экзаменов
070602	Дизайн	3 года 10 месяцев	Собеседование по специальности «Дизайн»
080106	Финансы	2 года 10 месяцев	Без экзаменов
080110	Экономика и бухгалтерский учет	2 года 10 месяцев	
080113	Страховое дело	2 года 10 месяцев	
080114	Земельно-имущественные отношения	2 года 10 месяцев	
080402	Товароведение	2 года 10 месяцев	
080501	Менеджмент	2 года 10 месяцев	
100102	Организация и обслуживание в сфере сервиса	2 года 10 месяцев	
230103	Автоматизированные системы обработки информации и управления	3 года 10 месяцев	
230105	Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем	3 года 10 месяцев	

**Перечень вступительных испытаний в 2010 г. для поступающих на базе среднего (полного) общего образования (11 классов)**

<b>Код</b>	<b>Наименование специальности</b>	<b>Срок обучения</b>	<b>Вступительные испытания (результаты ЕГЭ)</b>
030503	Правоведение	1 год 10 месяцев	1. Русский язык 2. История России
030504	Право и организация социального обеспечения	1 год 10 месяцев	
030505	Правоохранительная деятельность	2 года 6 месяцев	
070602	Дизайн	2 года 10 месяцев	1. Русский язык 2. Математика
080106	Финансы	1 год 10 месяцев	
080110	Экономика и бухгалтерский учет	1 год 10 месяцев	
080113	Страховое дело	1 год 10 месяцев	
080114	Земельно-имущественные отношения	1 год 10 месяцев	
080402	Товароведение	1 год 10 месяцев	
080501	Менеджмент	1 год 10 месяцев	
100102	Организация и обслуживание в сфере сервиса	1 год 10 месяцев	
230103	Автоматизированные системы обработки информации и управления	2 года 10 месяцев	
230105	Программное обеспечение вычислительной техники и автоматизированных систем	2 года 10 месяцев	

**Проводится профессиональное тестирование с целью самоопределения в выборе специальности.**

**Выпускники уровня среднего профессионального образования переводятся на уровень высшего профессионального образования (по профилю специальности) без экзаменов на 3 курс.**

**Диплом государственного образца!**

**Институт бизнеса оказывает содействие трудоустройству выпускников.**

**E-mail: nauka@rbcmil.ru, <http://www.volbi.ru>**

**Адрес: 400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2**

**Телефон: /8442/ 54-47-51, 54-47-44**