

Институт экономики переходного периода

Научные труды № 117Р

**Радыгин А.Д., Энтов Р.М.,
Апевалова Е.А. Швецов П.А.**

**Рыночная дисциплина и контракты:
теория, эмпирический анализ, право**

**Москва
ИЭПП
2008**

УДК [346.3:347.918](470+571)(066)
ББК 67.404.91(2Рос)я54+67.711.2(2Рос)-911я54
Р95

Радыгин, Александр Дмитриевич.

Рыночная дисциплина и контракты: теория, эмпирический анализ, право / Радыгин А. Д. [и др.]. – М. : ИЭПП, 2008. - 263 с.: ил. – (Научные труды / Ин-т экономики переходного периода ; № 117Р). – ISBN 978-5-93255-255-1.

Агентство СІР РГБ

Большинство сделок между участниками хозяйственного процесса в настоящее время представляют оформление контрактных отношений, фиксирующих права и обязанности отдельных сторон. Рассматриваются теоретические проблемы и подходы, которые дают представление о дисциплине контрактов в современной развитой экономике. В рамках эмпирического анализа рассматриваются взаимоотношения в экономике с рисками и ограниченным горизонтом планирования, взаимоотношения агентов с наличием третьей стороны – суда. Выявляются наиболее значимые проблемы правового регулирования, препятствующие дальнейшему развитию института хозяйственных договоров в регионах России.

Radygin A., Entov R., Apevalova E., Shvetsov P.

Market Discipline and Contracts: Theory, Empiric Analysis, Law

The majority of transactions between economic entities presently represent contractual relations which set rights and engagements of the parties. The authors analyse theoretical issues and approaches which give an idea about the contractual discipline in contemporary developed economy. In the framework of empirical analysis the authors examine economic relations with risks and limited horizon of planning, relations between agents and the law-court. The authors reveal the most important issues which hinder further development of economic contracts in Russian regions.

JEL Classification: G30, K12, P14

Настоящее издание подготовлено по материалам исследовательского проекта Института экономики переходного периода, выполненного в рамках гранта, предоставленного Агентством международного развития США.

УДК [346.3:347.918](470+571)(066)
ББК67.404.91(2Рос)я54+67.711.2(2Рос)-911я54

ISBN 978-5-93255-255-1 © Институт экономики переходного периода, 2008

Содержание

Введение	5
Раздел 1. Формирование контрактных отношений и проблемы саморегулирования	7
1.1. Неполнота контрактов: особенности инфорсmenta	7
1.2. Условия формирования контрактных отношений.....	14
1.3. Горизонт планирования и система инфорсmenta	23
1.4. Эффект регулярно возобновляющихся взаимодействий	38
Раздел 2. Влияние судебной системы на эффективность взаимодействия агентов в условиях переходной экономики	54
2.1. Неявные соглашения.....	55
2.2. Формальные контракты с привлечением суда	95
2.3. Судебная система и реляционные контракты.....	123
2.4. Практическая часть	147
2.5. Выводы.....	176
Раздел 3. Анализ практики арбитражных судов по делам, связанным с нарушением договорных обязательств	178
3.1. Методика исследования.....	178
3.2. Виды нарушений договорных обязательств и используемые способы защиты нарушенного права.....	184
3.3. Особенности арбитражной практики, связанные с неисполнением обязательств по отдельным видам договоров	206

3.4. Особенности арбитражной практики, связанные с субъектным составом участников договорных отношений	214
3.5. Способы обеспечения исполнения обязательств, используемые участниками договорных отношений	223
3.6. Наиболее сложные правовые вопросы договорных отношений, возникающие на практике	231
3.7. Особенности рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с нарушением договорных обязательств.....	235
3.8 Выводы.....	239
Заключение. Основные выводы и рекомендации.....	242
Библиография	253

Введение

Большинство сделок между участниками хозяйственного процесса в настоящее время осуществляется путем оформления контрактных отношений, фиксирующих права и обязанности отдельных сторон. Складывавшаяся на протяжении многих столетий «культуру контрактов» можно отнести к числу важнейших компонент социального капитала, накопленного в экономически развитых странах. На протяжении последних десятилетий опубликован ряд работ, посвященных исследованию роли контрактных отношений в функционировании рыночной системы.

В первой части настоящей работы рассматриваются теоретические проблемы и подходы, которые дают представление о формировании контрактных отношений (дисциплине контрактов) в современной развитой экономике. Особое внимание уделяется таким вопросам, как условия формирования контрактных отношений, особенности инфорсmenta в условиях неполноты контрактов, горизонт планирования и система инфорсmenta, эффект регулярно возобновляющихся взаимодействий и ряд других.

В советской экономике в условиях господства командно-административной системы контрактные отношения играли сугубо подчиненную роль. Иск одной из сторон, жаловавшейся на нарушение условий контракта, рассматривался прежде всего с позиций «линии партии» и «политической целесообразности»; судебные инстанции в решающей степени зависели от партийных и государственных властей. Переход к рыночной экономике требовал радикальной перестройки хозяйственных и правовых отношений в рамках складывавшегося рынка. Необходим определенный (как свидетельствует история многих стран – немалый) период, на протяжении которого накапливается опыт, связанный с освоением новых реалий и возникновением рыночных механизмов эффективного инфорсmenta прав собственности и контрактных обязательств.

Насколько та система контрактных отношений, которая сложилась к настоящему времени в современной России, адекватна требованиям развитой рыночной экономики? Именно этим пробле-

мам (при всей условности формализации такого рода оценок) посвящены второй и третий разделы настоящей работы, в которых проводится соответственно эмпирический и правовой анализ рыночной контрактной дисциплины.

В рамках эмпирического анализа (раздел второй), во-первых, рассматривались взаимоотношения в экономике с рисками, исследовалась устойчивость контрактов при наличии недолговечных партнеров (например, фирм-однодневок), также анализировалась экономика с ограниченным горизонтом планирования, изучалось наличие или отсутствие реляционных контрактов (*relational contracts* – неформальные соглашения, поддерживаемые значимостью соглашений в будущем (*Baker, Gibbons, Murphy, 2001*)) на монополистическом рынке. Во-вторых, предпринята попытка рассмотреть взаимоотношения агентов с наличием третьей стороны – суда. В-третьих, два механизма исполнения договора (*self-fulfilling contracts* – «самоисполняющиеся» контракты и *formal state governance contracts* – формальные контракты, основанные на системе законов с наличием третьей стороны, приводящей контракты в исполнение) рассматриваются в рамках одной сделки. Наконец, был проведен эмпирический анализ, который основан на общероссийской и региональной судебно-арбитражной статистике, на выборке из судебно-арбитражной практики.

В третьем разделе выявляются наиболее значимые проблемы правового регулирования контрактных отношений, препятствующие дальнейшему формированию института хозяйственных договоров в регионах России со средним уровнем социально-экономического развития, а также способы их решения, проводится анализ основных причин нарушений договорных обязательств и способов защиты нарушенных прав, применяемых при невыполнении обязательств стороной договора.

В заключении представлены основные теоретические и прикладные выводы и рекомендации, полученные в процессе исследования.

Раздел 1. Формирование контрактных отношений и проблемы саморегулирования

1.1. Неполнота контрактов: особенности информента

Большинство сделок между участниками хозяйственного процесса в настоящее время осуществляется через оформление контрактных отношений, фиксирующих права и обязанности отдельных сторон. На протяжении последних десятилетий был опубликован ряд работ, посвященных исследованию роли контрактных отношений в функционировании рыночной системы. Лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Бьюкенен уже в середине 70-х гг. прошлого века отмечал: экономическая теория все более становится наукой о контрактах (*Buchanan, 1975, p. 229*). Классический обзор О. Харта и Б. Холмстрема (*Hart, Holmström, 1987*), в котором рассматривались работы, вышедшие в свет до середины 80-х гг., сыграл важную роль в формировании современной теории контрактов. В последние годы систематически публикуются монографические исследования и учебные пособия, исследующие основы теории контрактов (см., напр., *Salanie, 1994; Laffont, Martimort, 2002; Bolton, Dewatripont, 2005*)¹. К настоящему времени трудно представить серьезное исследование структуры контрактных отношений, которое не содержало бы анализа системы стимулов, складывающихся внутри данной структуры, отношений между «принципалом» и «агентом» и т.п. Публикуя исследование экономических институтов капитализма, О. Уильямсон в центр своего труда помещает «изучение контрактной природы экономических процессов» (*Уильямсон, 1996, с. 51*).

К числу наиболее активно обсуждаемых проблем в данной области, безусловно, относится проблема неполноты контрактов: любое соглашение не может предусмотреть и сформулировать в эксплицитной форме права и обязанности участников во всех ситуациях, которые могут возникнуть в последующий период. Г. Саймон еще в

¹ В отечественной литературе четкий анализ системы контрактных отношений можно найти в (*Кузьминов, Бендукидзе, Юткевич, 2006; Тамбовцев, 2004*).

начале 50-х гг. отмечал: в рамках заключенного контракта отношения найма неизбежно предоставляют предпринимателю сравнительно большую свободу решений (см. *Simon, 1951*). Позднее С. Гроссман и О. Харт (см., напр., *Grossman, Hart, 1986*) выдвинули более общий тезис, обычно формулируемый как принцип неполноты контрактов. Теоретическая трактовка указанного принципа в последующие годы вызвала активную дискуссию.

Все характеристики, относящиеся, скажем, к качеству товара не могут быть, конечно, с достаточной точностью заранее (*ex ante*) оговорены в контракте; невозможно предусмотреть и все конфликтные ситуации, которые могут сложиться при самых различных вариантах последующего развития событий. Но, как заметили Э. Маскин и Ж. Тироля (см. *Maskin, Tirole, 1999*), подобные соображения об ограниченном характере соглашений не помешали С. Гроссману, О. Харту и Дж. Муру сформулировать чрезвычайно важную с теоретической точки зрения трактовку собственности, как «остаточных» прав контроля. Ведь в этом случае имплицитно предполагается возможность заранее предусмотреть те или иные способы защиты собственности в тех различных ситуациях, которые могут сложиться в последующий период².

С точки зрения Э. Маскина и Ж. Тироля, в контракте можно, вообще говоря, предусмотреть общие «правила» изменения условий соглашения в тех случаях, когда обнаруживается его неполнота. Э. Маскин еще в 1977 г. предложил теоретические модели, в которых обнаружение другого состояния просто предполагает переход к некоей новой игре (использование предусматриваемого заранее нового механизма принятия решений) – (см. *Maskin, 1977*). Таким образом, невозможность предусмотреть и зафиксировать в контракте все последующие ситуации (*noncontractability*), строго говоря, не означает невозможности достичь соглашения о механизмах принятия решений в ситуации, не предусмотренной контрактом (*nonimplementability*).

² По мнению Э. Маскина и Ж. Тироля, в рамках моделей, используемых О. Хартум и Дж. Муром (*Hart, Moore, 1990*), просто невозможно достаточно строго определить права собственности (см. *Maskin, Tirole, 1999*).

Решение проблем, которые связаны с неполнотой условий, формулируемых в контракте, ряд авторов видит просто в переходе к более сложным формам контрактов и, в частности, к соглашениям, содержащим условные обязательства, похожие, например, на обязательства Эрроу (см. *Mascollé, Whinston, Green, 1995, p. 700–701*); контракты, включающие подобные обязательства, часто называют *contingent contracts*. Один из вариантов подобных контрактов предлагается Ф. Агионом и П. Болтоном (*contingent-control contract*): в таких соглашениях, рассматривающих традиционную проблему «принципал-агент», предусмотрено, что при реализации одного класса состояний решение может принимать, скажем, владелец фирмы, а при других – наемный управляющий (см. *Aghion, Bolton, 1992*).

В реальной жизни, однако, подобные условные контракты не получили сколько-нибудь значительного распространения. Среди факторов, ограничивающих возможности их практического использования, отметим прежде всего значительные издержки, связанные не только с конструированием соответствующих схем, но и со сбором и обработкой требующейся информации; с немалыми трудностями сопряжены и процедуры, обеспечивающие инфорсмент условных обязательств (см., напр., *Rogerson, 1992; Miceli, 1997*).

И все же «фактор сложности» (*Segal, 1999*), обнаруживающийся при заключении контракта, определяется, по-видимому, не только и, может быть, не столько отмеченными выше затруднениями и/или некоторыми издержками, сколько вполне понятным желанием участников оставить за собой свободу маневра при существенном изменении хозяйственной обстановки. Эмпирические исследования выявили многочисленные ситуации, когда сами участники соглашений настаивали на существенном ограничении формально фиксируемых в контракте условий сделки (см., напр., *Goldberg, Ericson, 1987; Lyons, 1994*). Вместе с тем и теоретико-игровые модели могут свидетельствовать: во многих случаях даже чрезвычайно сложные системы фиксируемых контрактных обязательств могут оказаться недостаточно гибкими и неэффективными; лишь неполные контракты,

обнаруживающие большую гибкость, могут удовлетворять критерию оптимальности³.

В соответствии с новым определением О. Харта и Дж. Мура (см. *Hart, Moore, 1999*), и контракт, который предусматривает, что продавец S обязан к определенному сроку поставить X изделий покупателю B по некоторой фиксированной в соглашении цене (предполагается при этом, что в контракте точно оговорены все санкции в случае нарушения предусмотренных требований относительно качества продукции, сроков и места доставки и т.п.), может все же оказаться неполным. Такой контракт следует считать неполным, например, в том случае, если один из участников в принципе предпочел бы, если бы, разумеется, существовала такая возможность, сохранить свободу решений и после подписания соглашения как-то изменить условия сделки в зависимости от складывающихся обстоятельств.

Не пытаясь охватить различные аспекты обширной проблемы, отметим лишь некоторые следствия, которые проистекают из принципа неполноты контрактов – следствия, которые могут понадобиться в ходе последующих рассуждений.

1. Сам факт нарушения контрактных обязательств не всегда может быть убедительно верифицирован. Во многих случаях существует довольно размытая полоса, включающая такие характеристики действий отдельных участников, которые просто невозможно точно измерить, а в случае информента, осуществляемого третьей стороной, невозможно представить соответствующими (или противоре-

³ Так, в ряде ситуаций, например, в играх, предполагающих конечный горизонт действий, когда результаты действий участников не могут быть с достаточной точностью верифицированы, сам дизайн оптимального контракта обязательно предполагает его неполноту (см. *Bernheim, Whinston, 1998*). Или другое проявление той же тенденции. Когда с неопределенностью сталкиваются обе стороны, стремящиеся заключить соглашение, более эффективными по Парето оказываются те контракты, в которых определены не конкретные санкции за те или иные нарушения условий договора, а лишь право «потерпевшей» стороны выбирать между различными вариантами санкций (см. *Avraham, Liu, 2006*).

чащами) условиям контракта⁴. Тем самым неизбежно суживается и сфера, на которую распространяется контрактная дисциплина.

Неполнота формального (эксплицитного, «обязывающего») контракта может дополняться имплицитными обязательствами («имплицитная составляющая» может существовать у любого эксплицитного контракта...» – см. *Тамбовцев, 2004, с. 42*). Исследования показывают, что в ходе формирования рыночных отношений долгосрочные контракты складывались, как правило, на основе ранее сложившихся взаимосвязей и исторических традиций (см., напр., *Schweitzer, 1985*). С давних пор практика контрактных отношений исходит из каких-то естественно подразумеваемых в данном обществе (на данном рынке) правил поведения. Случаи нарушения отдельным участником таких традиционных правил часто вообще не оговариваются в контракте. Реакцией на подобное нарушение обычно оказывается подрыв доверия к фирме, не желающей считаться с «общепринятыми» нормами поведения (в дальнейшем изложении – появление «отрицательной репутации»).

Формальная теория контрактов показывает, что взаимодействие между эксплицитными и имплицитными соглашениями позволяет, например, в случае стимулирующих контрактов (*incentive contracts*), существенно повысить эффективность соответствующих стимулов (см. *Pearce, Stacchetti, 1998*). При этом, однако, нерешенной проблемой остается способ инфорсменты имплицитных обязательств.

К тому же из сферы инфорсменты, осуществляемого централизованным или децентрализованным способом, практически исключаются многие из тех обязательств, которые нередко подразумеваются в обыденной жизни или в семейном контексте, но лишь в редких случаях оформляются в виде особых контрактов. Традиционные правовые нормы, включая правила процессуального отвода, ограничивают, по свидетельству Р.Познера, «принуждение к исполнению

⁴ «Некоторые переменные, которые играют с экономической точки зрения существенную роль, могут оказаться наблюдаемыми для непосредственных субъектов контрактных отношений, но вместе с тем значения этих переменных не могут наблюдаться такими аутсайдерами как судья (в таких случаях экономисты говорят обычно: *observable, but not verifiable*)» (*Hart 2002, p. 181*).

лишь теми добровольными обещаниями, которые с большой вероятностью вызовут существенные издержки тех, кому эти обещания даны» (Познер, 2004, т.1, с. 134).

2. Непредвиденные обстоятельства (или смещенные оценки предвидимых последствий тех или иных действий, скажем, оценки эффективности инвестиций, специфичных для рассматриваемых контрактных отношений) могут порождать непосредственные убытки одной из сторон или могут сделать ее позиции более уязвимыми. С этим связаны разнообразные способы так называемого «вымогательства» (holdup). Это понятие чаще всего определяется через присвоение по крайней мере части ренты (квазиренды), порождаемой специфичными вложениями партнера (более подробно см. *Alchian, Woodward 1988; Klein, 1996*).

Ясно, что если бы конечные результаты специфичных капиталовложений были предсказуемы, «пострадавшая» сторона просто воздержалась бы от дополнительных затрат или (если такие затраты уже осуществлены) отказалась бы от подписания контракта. Особую остроту проблема «вымогательства» приобретает при заключении долгосрочных контрактов и серьезных санкций в случае несоблюдения их условий.

3. Неполнота контрактов неизбежно вносит существенные коррективы в определение прав собственности. Вся теория, исходя из неполноты контрактов, по мнению С. Мастена и С. Сосье, «скорей, является теорией собственности, чем теорией контрактов...» (*Masten, Saussier, 2002, p. 283*).

Упрощая ситуацию, будем рассматривать лишь факторы производства («физические» активы); будем полагать, что участники процесса могут заключать между собой «совершенные» контракты. Права собственности в таком случае могут интерпретироваться как «остаточные» (сверх контрактных) права владельца, которые побуждают его к специфичным для складывающихся контрактных отношений инвестициям⁵.

⁵ Более подробно особенности подхода О. Харга, С.Гроссмана и Дж. Мура к определению самого понятия собственности рассматриваются в (*Радыгин, Энтов, 2001, гл. 1*).

Характеристика собственности на факторы производства как остаточных прав контроля обладает существенно большей общностью по сравнению с традиционной теорией (см., напр., *Alchian, Demsetz, 1973*), в центре внимания которой обычно находился контроль за потоками денежных доходов.

В рамках модели неполных контрактов можно показать, например, что, оказывая влияние на специфичные вложения, распределение прав собственности обуславливает большую или меньшую эффективность. Теория выявляет также недостаточную эффективность такого распределения собственности, при котором не один, а несколько участников располагают правом вето на использование рассматриваемого актива. Вместе с тем модель неполных контрактов позволяет выявить дополнительные сложности, возникающие при централизованном инфорсменте прав собственности.

4. Изменение хозяйственной ситуации в условиях неполных контрактов может порождать конфликты в интерпретации условий соглашения (и, как отмечалось выше, в конкретной трактовке прав владения). Для отстаивания своих прав участники соглашения могут обращаться к «третьей стороне», чаще всего к судебным инстанциям, которые должны обеспечивать защиту прав собственности и «окончательный» контроль за выполнением контрактных обязательств. Признание неполноты контрактов лишает убедительности представления о существовании (хотя бы в теории) некоей идеально справедливой правоприменительной системы и об однозначной определенности требуемых процедур централизованного инфорсмента.

Рассматривая формальные модели инфорсмента неполных контрактов, О. Харт и Дж. Мур (*Hart, Moore, 1988*) демонстрируют, что трактовка условий контракта третьей стороной и соответственно принимаемое решение могут существенно зависеть от того, как обсуждаемые события представлены суду обеими сторонами. Кроме того, на решение могут влиять квалификации судебных работников, их склонности и предпочтения и другие факторы. Анализ экзогенных (в рамках стандартной модели) механизмов централизованного инфорсмента потребовал бы – наряду с характеристикой реальной независимости суда, величиной коррупции и др. – также учета

склонности судьи к риску и его стремление к поддержанию своей репутации⁶.

1.2. Условия формирования контрактных отношений

Складывавшаяся на протяжении многих столетий «культуру контрактов» можно отнести к числу важнейших компонент социального капитала, накопленного в экономически развитых странах. В советской экономике в условиях господства командно-административной системы контрактные отношения играли сугубо подчиненную роль. Иск одной из сторон, жаловавшейся на нарушение условий контракта, рассматривался прежде всего с позиций «линии партии» и «политической целесообразности»; судебные инстанции в решающей степени зависели от партийных и государственных властей.

Переход к рыночной экономике предполагал радикальную перестройку хозяйственных и правовых отношений в рамках складывавшегося рынка. Требовался определенный (как свидетельствует история многих стран, немалый) период, на протяжении которого накапливается опыт, связанный с освоением новых реалий и возникновением рыночных механизмов эффективного инфорсменты прав собственности и контрактных обязательств.

Выдающиеся мыслители прошлого неоднократно возвращались к следующему вопросу: как отыскать в сложной общественной системе те экономико-правовые отношения, которые должны были бы лежать в основе устойчивости всей системы. В XVIII в. Д. Юм и Ш. Монтескье подчеркивали базовую роль прочных прав собственности в динамичном функционировании рыночной системы. «...Большие предприятия свойственны не монархии, а правлению многих. Одним

⁶ Весьма авторитетные в данной области специалисты – профессора Тулузского университета Э. Малэн и Д. Мартимор справедливо замечают: «Таким образом, правовая система оказывается одним из главных источников неэффективности контрактных отношений; отразить это обстоятельство в теоретических моделях можно лишь превратив судью в реального участника игры и соответственно указав стимулы его деятельности и соответствующее вознаграждение» (*Malin, Martimort, 2002, p. 168*).

словом, так как в этих последних государствах собственность людей более ограждена, то люди отваживаются на всевозможные предприятия, и так как они уверены в неприкосновенности того, что ими приобретено, то и не опасаются пускать свои приобретения в оборот...» (*Монтескье, 1955, с. 435*)

Наряду со стабильностью прав собственности эти авторы выделяли также поддержание надежных контрактных отношений (другой аспект проблемы чуть позже рассматривался Ж.-Ж. Руссо, размышлявшим о природе «общественного контракта»). Еще в 1739–1740 гг. в «Трактате о человеческой природе» Д. Юм писал: «...Три основных закона справедливости, т.е. стабильность собственности, передача ее на основе согласия и исполнения обещаний, являются столь же обязательными для государей, так и для их подданных» (*Юм, 1966, т.1, с. 729*). В других работах Д.Юм неоднократно возвращается к этой мысли, подчеркивая необходимость соблюдения государством и частными лицами, например, торговцами, принятых на себя обязательств. Само заключение контрактов, конечно, до определенной степени связывает участников, но вместе с тем оно может служить свидетельством независимого статуса участников⁷. Описывая стабилизирующие функции контрактных отношений, Д. Юм особо выделял роль царящего в обществе доверия – доверия, которое базируется на добросовестном выполнении каждой из сторон соглашения всех своих «обещаний» (контрактных обязательств).

Современная теория, конечно, открывает возможности для более четкого определения условий, способствующих (или противодействующих) формированию устойчивой «культуры контрактов». И все же интенсивно развивающаяся в последнее время формальная теория контрактов не всегда позволяет выявить динамические аспекты, характеризующие процесс освоения рыночных контрактных отно-

⁷ Так, французские крестьяне, по словам Д.Юма, пребывают в состоянии бедности («у них нет ни капитала, ни богатств»), они «постоянно находятся в зависимости от собственника, который не заключает с ними контрактов об использовании земли...» (*Юм, 1966, т. 2, с. 758*). Юм относится к числу первых теоретиков, показавших необходимость равенства, по крайней мере юридического статуса сторон, для появления контрактных отношений.

шений. Особенно существенным при этом представляется следующее обстоятельство: во многих из описанных теоретических моделей как анализируемые структуры игры, так и стратегии участников предполагаются неизменными. К тому же в подобных работах чаще всего недостаточно прояснены связи изучаемых модельных конструкций (в первую очередь предположений о механизмах инфорсmenta прав собственности и контрактных обязательствах) с реалиями рыночной экономики⁸.

Развитая система инфорсmenta контрактных обязательств, по-видимому, предполагает, что «контрактные споры и неясности чаще всего разрешаются в частном порядке, а не посредством обращения в суд» (*Уильямсон, 1996, с. 41*). Это повышает интерес исследователей к проблеме так называемых «самоисполняющихся» контрактов (*self-fulfilling contracts*). В формальной теории этим термином обычно обозначают некоторую часть «отношенческих», реляционных, контрактов (описание см. в: *Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006, с. 357–362; Тамбовцев, 2004, с. 37*), а именно договоры, условия которых составлены таким образом, что (фактическое) нарушение контрактных обязательств непременно должно приносить ущерб тому, кто отказывается от соблюдения условий соглашения⁹.

В простейших моделях самоисполняющихся контрактов текущие выгоды, которые могли быть получены при нарушении условий

⁸ Говоря о достижениях формальной теории контрактов, О. Уильямсон констатирует: у этой теории до настоящего времени «недостаточно предсказательных возможностей и возможностей эмпирической проверки. Поэтому здесь предстоит решение важных интеллектуально непростых вопросов» (*Уильямсон, 2006, с. 236*). Особенно существенным представляется то, что «теория сама по себе предоставляет мало соображений, которыми можно было бы руководствоваться, решая вопрос о том, каково вероятное влияние проблем инфорсmenta на функционирование рынков» (*Brown, Falk, Fehr, 2004, p. 748*).

⁹ В 1980-х годах были достаточно строго сформулированы необходимые и достаточные условия, при которых функционирование «саморегулирующихся» контрактных соглашений может обеспечить оптимальные, по Парето, равновесия – выгоды, связанные с поддержанием таких отношений (*value of the relationship*), должны быть больше, чем доход, который могло бы принести использование наилучшей из альтернативных возможностей, плюс сумма штрафа, причитающегося за нарушение условий контракта (см., напр., *MacLeod, Malcolmson, 1989*).

контракта, оказываются меньше, чем немедленные штрафные санкции, предусмотренные договором; короче говоря, опрометчивость подобного поступка обнаруживается на протяжении периода, сопоставимого со сроком действия контракта. Несколько более общий подход предполагает сравнение потока дисконтированных платежей («выгод»), обеспечиваемых нарушением условий соглашения, и потока дисконтируемых убытков («потерь») на протяжении нескольких туров игры (промежутков времени) (см. *Klein, Leffler, 1981, p. 614–617*).

В некоторых исследованиях используется аналитический инструментарий теории повторяющихся игр. Примечательным здесь представляется следующее обстоятельство: основательные подходы к описанию механизмов саморегулирования предполагают более или менее длительный горизонт планирования (см. ниже) и регулярные отношения между участниками соглашения (при которых разрыв сложившихся связей может носить достаточно болезненный характер).

Изучение проблемы «принципал–агент» в рамках повторяющихся игр показывает: «самоисполняющиеся» контракты могут обеспечивать особые равновесия, в специальной литературе каждое из них обычно называют «совершенным общественным равновесием» (подробнее см. *Fudenberg, Levine, Maskin, 1994*). При соблюдении ряда условий исход повторяющихся игр в каждой ситуации (для каждой «истории» участника) в конечном счете приводит к установлению равновесия Нэша.

Большинство гипотез, используемых в формальных моделях такого рода, вряд ли поддается эмпирической проверке, да и на интуитивном уровне указанные предпосылки не всегда представляются достаточно реалистичными (что, разумеется, никак не лишает эти модели теоретической ценности). И все же некоторые теоретико-игровые модели, как представляется, весьма успешно используются при анализе того, как исторически формировались механизмы контрактного инфорсменты (см., напр., *Greif, 2002; Greif, Milgrom, Weingast, 1994*).

Возвращаясь к исходному определению, отметим, что контракт вообще может считаться самоисполняющимся в строгом (узком) определении лишь при сохранении более или менее стабильной технологии, устойчивой рыночной конъюнктуры и т.п.¹⁰. В реальной жизни многие контракты с самого начала вряд ли могли считаться «самоподдерживающимися», да и не каждый участник соглашения всегда заинтересован в эффективной системе предусматриваемых санкций.

Примеры обострения рыночного соперничества и поглощений, перехода к координации хозяйственных операций в рамках одной фирмы, могут свидетельствовать: конфликты, связанные с поддержанием дисциплины контрактных обязательств, всегда представляют собой лишь одно из проявлений конкурентных процессов, действия той «невидимой руки», которая обеспечивает децентрализованное саморегулирование. Поэтому особый интерес вызывают механизмы саморегулирования контрактных отношений *в широком смысле*. Функционирование именно этих, более общих, механизмов может порождать существенные изменения в структуре собственности и соответствующую «перенастройку» контрактных отношений, их приспособление к новым условиям производства и сбыта.

Учитывая чрезвычайно жесткий характер некоторых предпосылок, используемых в моделях такого рода, напрашивается вопрос: можно ли полагать, что модели саморегулирования, вообще не

¹⁰ В теории контрактов традиционно используется следующий пример. После Первой мировой войны компания «Дженерал моторс» заключила с фирмой «Фишер боди» контракт на поставку кузовов (для его изготовления тогда использовались в основном деревянные компоненты). Условия соглашения вполне устраивали обе стороны, и контракт, по-видимому, в большей или меньшей степени отвечал требованиям, предъявляемым к «самоподдерживающемуся» контракту. Но в первой половине 1920-х гг. скачкообразно расширился спрос на закрытые металлические кузова, и контракт стал быстро утрачивать характеристики, ранее обеспечивавшие «самоподдержание» его условий. Для наладившей штамповку металлических корпусов «Фишер боди» оказалось выгодно потребовать пересмотра условий контракта в свою пользу. Дальнейшее развитие конфликта завершилось покупкой «Фишер боди» и превращением ее в одно из отделений «Дженерал моторс». Природа возникшего кризиса контрактных отношений более подробно исследуется в (Klein, 1996).

предполагающие участия третьей стороны, сколько-нибудь реалистично отражают действительный опыт развития контрактных отношений? И – в случае признания существенной роли саморегулирования контрактных отношений, так или иначе отражаемого в теоретических моделях, – как складывается соотношение между механизмами централизованного и децентрализованного регулирования контрактной дисциплины?

Сколько-нибудь общий ответ на указанные вопросы не может, разумеется, претендовать на ту строгость подхода, с которой «шлифуются» частные суждения формальной теории; но даже попытка несколько более тесно сомкнуть эти соображения с практикой функционирования контрактных отношений может оказаться уместной при обсуждении ряда острых проблем функционирования переходной экономики.

История развития ряда стран позволяет утверждать, что на начальных этапах перехода к рыночной экономике особенно большую роль играли механизмы централизованного регулирования, иначе говоря, системы инфорсмента, прибегающие к помощи третьей стороны, (см., напр., *Glaeser, Shleifer, 2002; Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer, 2003*). Вместе с тем довольно рано складываются и контуры «саморегулирующихся» (в широком смысле слова) контрактных отношений (см. *Greif, 1989; Milgrom, North, Weingast, 1990; Neal, 1990*).

Начнем с системы инфорсмента, апеллирующего к решению третьей стороны. Используя известную метафору А. Смита, можно утверждать, что «невидимая рука» рынка всегда опиралась на «видимую руку» третьей стороны – на решение судебных инстанций (государственных, третейских) и действия судебных исполнителей. Наличие достаточно развитой правовой инфраструктуры рыночных отношений относится к числу ключевых условий, определяющих эффективное функционирование системы частных контрактов.

В работе Я.И. Кузьмина, К.А. Бендукидзе и М.М. Юдкевич (*Кузьминов, Бендукидзе, Юдкевич, 2006*) подробно анализируется система инфорсмента, опирающаяся на решения третьей стороны – государственных судебных инстанций или третейского суда. В ней

показано, что эффективность действия такой системы информента зависит, в частности, от степени доверия участников к судебной процедуре.

К третейскому суду обе стороны обращаются тогда, когда появляются дела, которые просто нельзя вынести на рассмотрение государственного суда. Ясно, что в условиях широкого распространения «теневой экономики» можно ожидать значительного распространения третейского регулирования. И хотя такое регулирование лишено многих официальных полномочий, нет никаких свидетельств тому, что формальный институт (государственная судебная система), как справедливо замечают авторы (*там же*, с. 355–356), «справляется с этим лучше чем неформальный».

На протяжении конца 80-х – 90-х годов прошлого века информмент прав собственности и контрактных прав в российской экономике наталкивался на ряд серьезных препятствий. Недостаточно четко с самого начала были определены права собственности (к тому же вплоть до настоящего времени защита таких прав носит выборочный характер) – более подробно эти вопросы рассматриваются в (*Радыгин, Энтов, 2001, гл. 1; Радыгин, Энтов, 2005*).

Весьма неустойчива нормативно-правовая база: за последние годы сменилось три арбитражных процессуальных кодекса. Многочисленные законы, принимавшиеся под влиянием различных политических сил, содержат явные пробелы, а также недостаточно четкие формулировки и не могут обеспечить действенного информмента, эти установления к тому же не всегда согласуются между собой¹¹.

Судебные инстанции не смогли обрести подлинную самостоятельность. Во многих случаях давление правительственных чиновников на судебные инстанции диктуется конъюнктурно-политическими соображениями и еще более снижает возможности

¹¹ Председатель Высшего Арбитражного Суда А. Иванов отмечает: «Мы видим противоречия в законах и пытаемся их устранить, но новые законы принимаются так быстро, что противоречия все более усугубляются. Идет инфляция законов, заставляющая нас в значительной мере работать вхолостую» (*«Коммерсант» 17.07.2007 г.*).

эффективного информента¹². Вместе с тем до настоящего времени ограниченными оказываются возможности оспорить в судебных инстанциях решения (действия) государственных организаций, нарушающие (считавшиеся легитимными) права собственности или права, достаточно четко зафиксированные в соответствующем контракте. Большинство частных предпринимателей сегодня слабо верит в возможность защитить свои права, предъявив судебный иск государству¹³.

Иначе говоря, дисфункция системы контрактных отношений с особой наглядностью обнаруживается именно на уровне правоприменительной практики, в том числе в сфере судебного информента контрактных обязательств. Между тем еще Ш. Монтескье в знаменитом «Духе законов» отмечал: «Когда я приезжаю в какую-либо страну, я не смотрю, хороши ли в ней законы, я смотрю, исполняются ли они...».

Поток исков, направляемых в арбитражные суды, достиг к настоящему времени невероятных масштабов. В последние годы в эти суды ежегодно поступает свыше миллиона исков; общее число арбитражных дел, открытых за последние полтора десятилетия, превысило 9 млн¹⁴. Нагрузка на одного судью составляет около шестидесяти дел в месяц, т.е. на протяжении рабочего дня приходится рассматривать не менее двух-трех дел. Косвенным свидетельством качества решений может служить и перегрузка кассационных инстанций: в 2006 г. Федеральный арбитражный суд Московского округа рассматривал в среднем 33 дела в месяц.

¹² Один из примеров – руководство Высшего Арбитражного Суда неоднократно выражало серьезную озабоченность сильным давлением на суды, непрестанно оказываемым Федеральной налоговой службой, – см., напр.: «Коммерсант». 29.11.2006 г.

¹³ Опрос руководящих работников крупных российских компаний показал: лишь одну фирму из пяти можно считать готовой («мотивированной») вступить в судебный спор с органами власти (см. Симачев, 2004, с. 310)

¹⁴ См. *Время новостей*. 25.04.2007 г. В это число входит, разумеется, немало дел, связанных с практикой взимания налогов и сборов; в среднем не менее трети дел в последнее время было порождено исками государственных органов.

К тому же принятые решения судов практически обладают невысокой действенностью. Так, в 2006 г. было выдано 1225 тыс. исполнительных листов, но по свидетельству председателя Высшего Арбитражного Суда, судебные исполнители сумели добиться исполнения лишь 406 тысяч (*Время новостей*. 25.04.2006 г.). Заметим, что в условиях интенсивной инфляции длительные сроки рассмотрения дел и последующего осуществления судебных решений, а также весьма существенные затраты, связанные с ведением судебных дел, еще более снижают эффективность регулирования контрактных отношений с помощью «третьей стороны».

В начале 2000-х годов проводился опрос руководящих работников более 300 российских компаний, выяснявший их спрос на услуги судебных органов. Оказалось, что на помощь судебных инстанций в спорных ситуациях рассчитывают лишь 11% опрошенных (80% руководителей предпочитают неформальные переговоры с партнерами). В ответ на вопрос о причинах отказа от обращения в суды назывались: невозможность предсказать исход дела ввиду того, что само законодательство противоречиво, а также длительные сроки судебного разбирательства и неисполнение принятых судебных решений (*Симачев, 2004, с. 301, 305–306*).

Поскольку инфорсмент, осуществляемый судебной системой государства, оказывается недостаточно эффективным, постепенно складывается дополняющая система регулирования контрактных отношений с помощью третейских судов, например, судов при региональных торгово-промышленных палатах. К настоящему времени в России насчитывается более пятисот таких судов (*РБК daily, 18.04.2007 г.*). Однако при нарастающей «инфляции законов» реальные полномочия таких судов оказываются еще менее четко определенными. Так, в федеральных законах отсутствуют какие-либо формулировки, которые прямо ограничивали бы полномочия третейских судов, принимающих решения в спорах об имущественных правах. Но в обстановке напряженной борьбы за раздел и передел собствен-

ности, коррупции и противоправных действий, Высший Арбитражный Суд весной 2007 г. ограничил полномочия таких судов¹⁵.

Таким образом, на начальных этапах перехода к рыночной экономике, когда формирующаяся система контрактных отношений характеризуется особой неустойчивостью (неплатежи, захваты предприятий, финансовые пирамиды и другие массовые нарушения элементарных обязательств), на передний план неизбежно выдвигаются отношения трехстороннего инфорсmenta. Однако складывающаяся система государственных и третейских судов оказывается не в состоянии обеспечить достаточно эффективное регулирование контрактов. Постепенно выявляются границы возможного трехстороннего регулирования, а вместе с тем и условия, способствующие развитию других (поначалу как бы дополнительных) механизмов урегулирования конфликтов по поводу контрактных прав и обязательств.

1.3. Горизонт планирования и система инфорсmenta

Роль горизонта планирования. К числу факторов, определяющих особенности постсоциалистической экономики, можно, по видимому, отнести специфику формирования отношений собственности, а вместе с тем и характер задач, которые ставят перед собой фактические владельцы соответствующих фирм.

Целевую функцию предпринимателя (который может выступать в качестве агента или принципала) обычно определяют в соответствии с принципом максимизации выгод на протяжении некоторого отрезка времени, который может меняться от «одноразовых» сделок до весьма длительного периода¹⁶. Различия в продолжительности горизонта планирования при этом выглядят достаточно формальными, – речь может идти, например, просто о числе слагаемых, харак-

¹⁵ В 2006 г. аппарат Высшего Арбитражного Суда подготовил проект федерального закона, который существенно урезает права третейских судов в таких областях, как регистрация прав собственности на недвижимое имущество и др.

¹⁶ Так, при характеристике цели инвестора (собственника) обычно используют предположения о максимизации на протяжении рассматриваемого периода чистой дисконтированной стоимости (NPV).

теризующих поток дисконтируемых доходов. Но складывающиеся при этом институциональные структуры оказывают весьма существенное влияние на функционирование контрактных отношений.

Указанное влияние нетрудно обнаружить, например, в условиях кризиса системы централизованного планирования. Ведь все попытки развязывания «инициативы на местах» и «расширения прав предприятий» (первые робкие намеки на переход к механизмам децентрализованного регулирования) неизбежно сопровождались ослаблением контроля за использованием государственной собственности. В новых условиях как высшие должностные лица, прежде всего руководители предприятий, так и появившиеся реальные собственники (во многих случаях оба персонажа могли просто совпадать) с самого начала стремились переложить расходы, связанные с требовавшейся реорганизацией гигантов «социалистической промышленности», на государство, всемерно используя участие государства для собственного обогащения. Выводимые за пределы предприятий средства инвестировались лишь на условиях более надежного частного присвоения (например, вывозились за границу).

На разных этапах разложения плановой экономики действующие лица, разумеется, могли меняться: оборотистые представители высшей номенклатуры постепенно уступали место набиравшим силу олигархам (опять-таки в ряде случаев различия между ними носили достаточно условный характер). Существенно, что «двухъярусный» характер складывавшихся отношений частной собственности и размытость контрактных отношений резко ограничивали возможности контроля за выполнением обязательств отдельными участниками. Кризисы неплатежей, периодически поражавшие экономику с начала 90-х годов, – кризисы, в которых подавляющая часть фирм должна была нарушать практически все свои платежные обязательства, с особой рельефностью выявляли паралич системы инфоремента контрактных отношений.

Вместе с тем хозяйственная система практически лишалась одной из опор своего стабильного развития – отношений доверия между участниками (более подробно о роли обязательств, внушающих доверие, см. *Радыгин, Энтов, 2001, гл. 1*). В советские времена по-

ведение предприятий в промышленности, торговле, банковском деле, страховании и других отраслях регулировалось достаточно жесткими правилами; нелегко представить, например, случаи преднамеренного банкротства государственных предприятий. Поэтому при появлении частных фирм, выступающих в роли промышленных, строительных или торговых предприятий и финансовых институтов, не только потребители, но и менеджеры многих предприятий и учреждений чаще всего продолжали испытывать доверие к подобным фирмам.

Между тем на начальных этапах перехода к рыночным отношениям практически подорванной оказывается даже та не слишком эффективная административная система контроля (скажем, контроля за качеством продаваемой продукции), которая функционировала в предыдущий период. Поскольку главным заемщиком средств в централизованной экономике было государство, не существовало ни институтов, осуществляющих сколько-нибудь жесткий контроль за тем, как заемщик выполняет свои обязательства, ни системы страхования банковских вкладов.

Рациональная, по крайней мере, с формальной точки зрения, максимизирующая стратегия (речь идет о стратегии как высших руководителей доживающих свой «советский век» государственных заводов, а также приватизируемых предприятий, так и появляющихся частных предпринимателей, сталкивающихся с дезорганизацией экономики и быстро менявшимися условиями хозяйственной жизни) носила отчетливо выраженный краткосрочный характер. Важнейшую роль здесь играло «расщепление» прав между номинальными и реальными владельцами реальных активов, вносившее неопределенность и в остальные хозяйственные отношения. С 1992 г. эта неопределенность еще более усиливалась сильной инфляцией и стремительным обесцениванием рублевых финансовых активов. Распространенная практика неиндексируемых ссуд по существу освобождала заемщика от каких-либо забот об источниках погашения кредитов.

Обследования российских предприятий в 1990-х – начале 2000-х годов (см., напр., *Долгопятова, 1995; Афанасьев, Кузнецов, Фоми-*

ных, 1997; Кузнецов, Долгопятова, Симачев, 2002 и др.) могут свидетельствовать о почти повсеместном отсутствии у фирм-респондентов планов на сколько-нибудь длительный срок¹⁷. Склонность к краткосрочным решениям («short-termism») по существу допускала и преднамеренность нарушения почти любых обязательств.

В этот период были опробованы, как отмечалось выше, различные методы безнаказанного вывода средств за пределы предприятия, что могло фактически означать присвоение чужого имущества, уход от налоговых платежей и/или перемещение ресурсов в другую хозяйственную систему, обеспечивающую более прочную защиту прав собственности. Те же тенденции можно было наблюдать на примере многочисленных финансовых пирамид и банков, фактически экспроприировавших деньги у десятков миллионов покупателей их обязательств (у вкладчиков). Даже в нечастых случаях, когда организаторов финансовых учреждений-«однодневок» в конечном счете удавалось привлечь к ответственности, присвоенные ими средства обычно оказывались вполне надежно упрятанными от судебных инстанций.

Многочисленные проявления короткого горизонта планирования, периодически обнаруживающегося вплоть до настоящего времени,¹⁸ серьезно искривляют систему функционирования частных контрактов; вместе с тем они порождают дисфункции и в механизмах реализации «общественного контракта» (см. Аузан, 2007). Быстро меняющаяся комбинаторика краткосрочных общественных связей ставит под угрозу процессы долгосрочного экономического роста.

¹⁷ Аналогичную картину обнаружили и исследователи, изучавшие формы «приспособления» предпринимателей к рынку в других переходных экономиках (Чехословакия, Польша, Венгрия в первой половине 90-х годов). К числу главных причин краткосрочной ориентации фирм авторы справедливо, на наш взгляд, отнесли нечеткость прав собственности и недостаточно прочную защиту прав инвестора (см. *Estrin, Brada, Gelb, Singh, 1995, pp. XXII-XXIII*).

¹⁸ Наблюдение В. Найшуля, согласно которому «ни общество, ни государство, ни деловая элита – никто не хочет заниматься вещами, актуальность которых превышает год, полтора или больше» (см. www.polit.ru/2005/02/09/naishul.html), может быть, полемически заострено, но по существу представляется справедливым.

В данной работе нет нужды перечислять многочисленные опасности, подстерегающие «близорукое» общество, отзывающееся лишь на краткосрочные стимулы, поэтому ограничимся лишь ссылкой на нарастающую нестабильность прав собственности и контрактных отношений и на экономические и политические конфликты, порождаемые такой нестабильностью¹⁹. Поэтому столь важным представляется начавшийся переход к более устойчивому режиму хозяйственного развития. Среди факторов, способствовавших такому переходу, чрезвычайно важную роль играло формирование новой структуры имущественных отношений (необходимое, но, разумеется, недостаточное условие эффективного инфорсменты контрактных обязательств).

Условия формирования длительных хозяйственных связей. По мере ослабления роли «красных директоров» и так называемых «трудовых коллективов»²⁰, выступавших в качестве основных собственников, и появления реальных владельцев (чаще всего ими оказывались аутсайдеры) стратегия фирм начинает обретать несколько более устойчивый характер. И теперь, разумеется, организация фирм-однодневок продолжает оставаться привлекательной для ряда предпринимателей, и все же постепенно начинают просматриваться контуры более или менее регулярных хозяйственных соглашений.

После того как сложились рыночные отношения, даже простой факт купли-продажи, как заметил еще один из основателей совре-

¹⁹ Опыт Албании на рубеже 80-х – 90-х годов свидетельствует о том, насколько серьезными могут оказаться социально-политические последствия, порождаемые массовым нарушением кредитных контрактов.

²⁰ На практике нечасто встречались случаи, когда принимаемые решения, не предполагали бы манипуляции голосами работников, зависящих от администрации, а действительно отражали бы предпочтения «трудового коллектива». Предположим все же, что на собраниях присутствуют (почти) все мелкие акционеры, и процедуры голосования совершенны. Как свидетельствуют многочисленные обследования, предпочтения большинства рабочих и служащих неизменно обнаруживают ситуационный, краткосрочный, характер, чаще всего они сводятся к тому, чтобы ограничить масштабы реорганизации (особенно в тех сферах, где это предполагает увольнение) и повысить заработную плату. Указанные результаты вполне согласуются с классической теорией «фирмы, управляемой работниками» (labor-managed firm), основы которой были заложены еще в 70-х годах (см. *Vanek, 1970; Meade, 1972*).

менной социологии Э. Дюркгейм, не сводится просто к переходу товара из одних рук в другие; во многих случаях партнеры оказываются заинтересованными в регулярном возобновлении взаимовыгодных обменов (*Durkheim, 1933*). В российской экономике указанная тенденция отчетливо обнаружилась в критической ситуации массовых неплатежей, когда частные фирмы активно стремились сохранить свои отношения с «нужным» партнером, прибегая для этого к построению сложной цепочки бартерных обменов, расчетам с помощью банковских векселей и т.п.

При анализе последствий перехода к более долгосрочному горизонту планирования может оказаться полезной и упоминающаяся выше формальная модель «самоисполняющихся» контрактов. В рамках указанной модели нетрудно показать: возможности достижения равновесия при повторяющихся играх тем больше, чем ниже норма дисконта (см., напр., *Baker, Gibbons, Murphy, 2002*). Обращаясь к содержательной интерпретации нормы дисконта, замечаем, что указанное требование по существу может характеризовать (разумеется, при прочих равных условиях) сравнительно меньшее предпочтение ближайших по времени доходов и, возможно, более длительный срок планирования поступлений. А высокая ставка дисконта, иначе говоря, сравнительно более интенсивное предпочтение «скорейших» («завтрашних») поступлений, может усиливать стремление к нарушению контракта. Соответственно высокий дисконт сужает сферу действия механизмов саморегулирования контрактных отношений²¹.

²¹ Некоторые сходные последствия перехода от долгосрочного горизонта можно проследить и в теории общественного выбора: речь идет о системе отношений, которую со времени Ж.-Ж. Руссо принято называть «общественным контрактом». Воспользуемся метафорой, приводимой в последней из опубликованных книг М. Олсона. Встречаясь с бродячим разбойником, человек лишается всего имущества, тогда как с оседлым бандитом появляются «общие интересы». Став правителем, он стремится побудить своих подданных «заниматься производством и выгодной торговлей». Чем более широк временной горизонт правителя, тем большую роль в его политике играют «конструктивные» действия, направленные «на стимулирование накопления и хозяйственного роста» (см. *Olson, 2000, p. 7–9*).

В условиях, когда (любой) контракт оказывается недостаточно полным, особенно важным становится согласование позиций заинтересованных сторон относительно общих принципов урегулирования взаимных претензий и конкретных способов такого урегулирования. Усилия партнеров, направляемые на формирование достаточно гибких механизмов улаживания претензий, прямо связаны с отмечавшейся выше проблемой – они призваны обеспечить эффективность специфичных инвестиций (скажем, вложений, которые могут реализовываться в полной мере лишь при соблюдении условий контракта).

По мере налаживания регулярно воспроизводящихся социально-экономических отношений эксплицитные договоренности дополняются постепенно разрастающейся системой имплицитно предполагаемых правил поведения. Заметим, что сам факт нарушения имплицитно предполагаемых норм не может быть доказан (соответственно невозможной оказывается и апелляция к третьей стороне); поэтому информент таких обязательств основывается на том, что обе стороны не просто следуют формальным установлениям контракта, но руководствуются прежде всего осознанием необходимости дальнейшего сотрудничества.

Имплицитные контракты чаще всего можно обнаружить на рынках труда – см., напр., «классическую» работу К. Азариадиса (*Azariadis, 1975*); широкое распространение они получили также на товарном и финансовом рынках. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно обратиться к контрактам, заключенным японскими промышленными фирмами и банками (см., напр., *Osano, Tsutsui, 1985*). Широкий набор взаимных имплицитных обязательств представляет собой, как правило, результат длительного формирования «культуры контракта».

Базой, на которую опираются имплицитные соглашения, обычно оказывается сложившийся стереотип хозяйственных отношений. Примечательны с этой точки зрения «строго фильтрующие контракты» («precisely filtering contracts»), в которых может указываться, например, что после мобилизации финансовых средств, требующихся в качестве начального капитала, «фирма имеет право вес-

ти только такие хозяйственные операции, которые соответствуют нормальной деловой практике» (*Bergman, Nicolaevsky, 2007, p. 740*). В переходной экономике трактовка «нормальной деловой практики» обычно вызывает намного больше разногласий, чем в развитой рыночной экономике; и все же контракты, по условиям которых партнеры апеллируют к вмешательству третьей стороны лишь в случае прямой угрозы их имущественным правам, постепенно получают распространение и в этих странах, например в странах Центральной и Латинской Америки.

Роль «отношенческих» контрактов. Многие из контрактов, заключаемых в настоящее время в России, несомненно можно отнести к числу «отношенческих» (реляционных). Авторы многих западных пособий и статей, употребляющие этот термин, предпочитают уклониться от четких дефиниций, и, действительно, строгое определение этой широко распространенной разновидности контрактов оказывается непростым делом. Американские юристы К. Гетц и Р. Скотт прибегают к апофатической характеристике, определяя «отношенческий» контракт как соглашение, в котором «стороны не в состоянии свести важнейшие его условия к четко определяемым обязательствам» (*Goetz, Scott, 1981*). Подобная формулировка представляется чрезвычайно общей, и все же она по существу отражает одну из наиболее фундаментальных характеристик «отношенческого» контракта. При этом имеются в виду не просто неполнота контракта и непомерные усилия и издержки, требующиеся для его детальной спецификации, а, скорее, некое соглашение: недостаточная полнота и четкость в определении условий контракта, в общем, устраивает обе стороны, и без «крайней надобности» они не станут апеллировать к судебным инстанциям, жалуясь на нарушение таких, несколько «размытых», условий. Иными словами, подобное соглашение предполагает устойчивые хозяйственные связи и регулярное «перезаключение» контракта, содержащее лишь общее описание контуров такого сотрудничества («blanket contract»); это соглашение содержит гораздо меньше ограничений (сформулированных в явном виде), чем стандартный «транзакционный контракт» (см. *Brownsword, 1996*).

В книге О. Уильямсона, цитирующей «основополагающую» работу А. Макнила, читаем: «В отличие от неоклассической правовой системы, где отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, для действительно «отношенческого» подхода к контрактам такой отправной точкой является «весь опыт взаимодействия сторон, накопленный за время их отношений»» (Уильямсон, 1996, с. 132).

Контроль третьей стороны за соблюдением условий подобного соглашения, как отмечалось выше, маловероятен, и это обстоятельство накладывает отчетливый отпечаток на поведение партнеров. Предположения теории контрактов относительно поведения участников редко поддаются верификации; тем больший интерес представляют результаты ряда экспериментов, недавно проведенных швейцарскими экономистами. Эти результаты хорошо согласуются со следующей гипотезой: в ситуации, когда не предполагается никакого принуждения к исполнению условий контракта, осуществляемого третьей стороной, участники сделок чрезвычайно тщательно выбирают своего партнера. В тех случаях, когда известно, что инфорсмент осуществляет третья сторона, состав партнеров меняется гораздо чаще²².

На протяжении нескольких регулярно повторявшихся туров эксперимента в играх, которые исключали инфорсмент, осуществляемый третьей стороной, участники обнаруживали четко выраженные предпочтения – они стремились возобновить соглашение с ранее выбранным партнером. На протяжении длительного периода выявлялась заметная сегментация имитируемого рынка: на нем доминировали сложившиеся двусторонние связи (*bilateral relationships*) (см. *Brown, Falk, Fehr, p. 748*).

Тем самым пространство рыночных отношений оказывается более или менее четко структурированным²³. Некоторые авторы про-

²² Участники эксперимента заключали между собой стандартные трудовые контракты.

²³ Выявленные особенности поведения рыночных агентов, конечно, не вполне согласуются со стандартными предположениями, используемыми в теоретических моделях конкурентного рынка. Поэтому напрашивается достаточно естественная

тивопоставляют явно персонализированные «самоисполняющиеся» отношения, складывающиеся на основе принципа взаимности (“reciprocity” relations), деперсонализированным, анонимным рыночным отношениям (см., напр., *Kranton, 1996*). Столь жесткая дихотомия, вполне уместная при выделении «идеальных типов» хозяйственных отношений, вряд ли может быть использована без многочисленных оговорок в ходе конкретного анализа – ведь современный развитый рынок демонстрирует самые разнообразные сочетания «гибких» и «жестких» предконтрактных отношений между участниками сделок.

При рассмотрении «отношенческих» контрактов особенно очевидным становится один из центральных принципов, на которых основана общая система саморегулирования контрактных отношений, – конституирующими характеристиками соглашения можно считать, по-видимому, не столько фиксацию отдельных прав и обязанностей сторон, сколько согласительные процедуры, которые предусматриваются на тот случай, когда действия одной из сторон будут (по мнению другого партнера) серьезно нарушать условия контракта²⁴. Поэтому столь часто фирма-нарушитель готова, признав свою вину, оплатить предусмотренные штрафные санкции и немедленно приступить к процедурам перезаключения контракта. «Обычно, – как отмечает один из наиболее известных экспертов, – с самого начала повсеместно предполагается, что если произойдет неожиданное событие, побуждающее одну из сторон нарушить свои контрактные обязательства, возникающий при этом конфликт может быть улажен более или менее удовлетворительным образом; для этого используются общепринятые формы извинений и выражается

гипотеза: участники рыночных соглашений исходят из того, что взаимные выгоды, связанные с сохранением «надежного» контрагента, явно превосходят те ожидаемые краткосрочные доходы, которые мог бы принести поиск других возможностей (партнеров). В противном случае контуры сложившейся сегментации рынка размываются конкурентными силами. Устойчивости сложившихся пар способствуют специфичные для рассматриваемых контрактных отношений вложения (relation-specific investments) и, в частности, рассматриваемое ниже инвестирование в так называемый репутационный капитал.

²⁴ Указанный подход широко использован в работах С.Маколея (см., напр., *Masaulay, 1985*).

готовность к перезаключению контракта». При этом сторона, нарушившая прежний договор, «согласна с санкциями, которые предусмотрены на случай нарушения условий соглашения» (*Shavell, 1984, p. 147*).

Соглашение об обмене одного товара на другой диктуется, как отмечал еще Аристотель, взаимной выгодой. Дисциплина выполнения контрактных обязательств (или выплата штрафных санкций в случае нарушения дисциплины) основана на обоюдной выгоде поддержания конструктивных взаимодействий между участниками соглашения. Более того, координация действий может предполагать дополнительные стимулы, например, обмен непредусмотренными в контракте услугами, выплату дополнительного денежного вознаграждения в обмен на незапланированные заранее усилия другой стороны и т.п. Такой обмен Дж.Акерлоф и Х.Миязаки характеризуют как «обмен дарами» (см. *Akerlof, Miyazaki, 1980; Akerlof, 1982*)²⁵.

Обоюдная заинтересованность в поддержании конструктивного взаимодействия вносит большую гибкость в работу рыночных механизмов; благодаря этой заинтересованности расширяются возможности перезаключения «отношенческих» контрактов в случае существенного изменения хозяйственной обстановки. Иллюстрируя этот процесс, ограничимся следующим примером.

Показательными с этой точки зрения представляются выводы П.Джоскоу, предпринявшего детальное обследование контрактов на поставку угля американским компаниям. Дело в том, что с середины 80-х годов прошлого столетия на мировых рынках обнаружилась

²⁵ Так, в коллективном договоре найма обычно указываются лишь основные тарифные ставки; при этом некоторые работники могут «преподнести» фирме большее усердие и эффективность своих действий, предприниматель в ответ «дарит» прибавку к зарплате. Подобный «обмен дарами», как правило, в большей мере упирается на принятые в данном обществе этические нормы. Во многом сходные отношения могут складываться и между фирмами, когда контракты регулируют, например, сроки и качество поставляемой продукции. Наряду со штрафными санкциями могут появляться неоговоренные эксплицитно дополнительные платежи (доплата за повышенное качество). Кроме того, на повышение качества поставляемой продукции фирма-покупатель часто отвечает расширением своего заказа на следующий период.

тенденция к значительному снижению цен на энергетические ресурсы, в том числе на уголь. Выяснилось, что на практике контрактные отношения обнаруживали заметную реакцию на изменения рыночной конъюнктуры. Значительная часть долгосрочных «отношенческих» контрактов (как замечает автор, вероятно, все же не столь большая часть, как уверяла пресса тех лет) была пересмотрена, и фактические цены поставляемого угля были уменьшены. Один из основных выводов обследования касался инфорсmenta, осуществлявшегося третьей стороной: важным фактором, который препятствовал пересмотру соглашений и «обеспечивал сохранение долгосрочных контрактных отношений в прежнем виде, оказывалась система инфорсmenta обязательств, осуществляемого судебными инстанциями» (*Joskow, 1990, p. 271*).

Практика саморегулирования и централизованного регулирования «отношенческих» контрактов в последнее время все чаще предполагает, что в любом случае обе стороны всегда вправе приступить к переговорам о пересмотре условий прежнего соглашения. И даже если в контракте имеется пункт, запрещающий всякий (добровольный) пересмотр условий соглашений, американские суды сегодня все чаще отказываются удовлетворять иски по поводу нарушения подобных запретов²⁶.

Гибкость рыночных механизмов, обеспечиваемая контрактными отношениями, позволяет уточнить широко распространенный в теоретической литературе тезис, согласно которому долгосрочные контракты их участники используют прежде всего в качестве средства, позволяющего ограничить хозяйственные риски. Указанное соображение может иметь определенный смысл: эмпирические исследования свидетельствуют: статистически существенной оказывается положительная корреляция между размером капиталовложений, специфичных для складывающихся отношений, и сроками действия контракта (см. *Saussier, 1998; Saussier, 1999; Lyons, 1994*).

²⁶ Как подчеркивал в свое время известный американский судья Кардозо: «Все, кто заключает контракт, могут и отказаться от него. Статья соглашения, которая запрещает изменения, сама может подвергнуться изменению...» (Цит. по *Jolls, 2007, p. 29*)

И все же указанные соображения, по-видимому, не могут относиться к различным «общерыночным» рискам, связанным, скажем, как в приведенном выше примере, с растущей волатильностью цен, – слишком велики при этом могут оказаться «убытки» (упущенные выгоды) одной из сторон. С таким выводом согласуются и результаты ряда эмпирических исследований (см., напр., Crocker, Masten, 1988; Goldberg, Ericson, 1987). Стремление к обеспечению гибкости контрактных отношений определяет и формы соглашения, выбираемые его участниками.

Так, по мере увеличения неопределенности, порождаемой ускоренным научно-техническим прогрессом, крупные фирмы в американской обрабатывающей промышленности настаивали на том, чтобы контракты, заключаемые на более или менее продолжительный срок, сохраняли достаточно широкие возможности согласованного перехода к новым ценам. Соглашения с заранее фиксируемыми ценами (*fixed-price contracts*) чаще всего заключались при поставке стандартных моделей и/или изделий с коротким производственным циклом – (см. *Crocker, Reynolds, 1993*). Аналогичное стремление к обеспечению сравнительно большей гибкости цен при возможных изменениях технологии обнаруживается и при обследовании контрактов на поставку программного обеспечения (*Banerjee, Duflo, 2000*).

Качество продукта, поставляемого по контракту (и уровень издержек поставщика), может зависеть не только от перехода на новые технологии, но и от степени их освоения, квалификации работников и т.д. Чем больше сомнений на этот счет возникает у фирмы-покупателя, тем более гибкие отношения предполагает заключаемый контракт. В эконометрическом исследовании К. Крокера и К. Рейнолдса характеристика полноты контракта (рассматривается 8 различных типов соглашений) выступает в качестве эндогенной переменной. Выясняется, что в отношениях с фирмой, поставляющей сравнительно менее надежные двигатели, заказчик систематически предпочитал сохранять большую свободу действий (заключать «менее полные» контракты), в отличие от отношений с фирмой, постав-

лявшей более совершенную продукцию (см. *Crocker, Reynolds, 1993, p. 144*).

Таким образом, функционирование контрактной системы должно обеспечить удовлетворительное решение трудной задачи: оно должно сочетать фиксированные условия соглашения, необходимые для всех тех фирм, операции которых обнаруживают сколько-нибудь продолжительный горизонт планирования, с гибкостью, вызванной нарастающим потоком технических нововведений, и частыми изменениями хозяйственной конъюнктуры. Отсюда и многообразие контрактов, определяющих различные формы координации действий отдельных фирм, и явное преобладание неформальных установлений, которые очерчивают обязанности сторон, фигурирующих в «отношенческом» контракте.

К числу наиболее важных факторов, вносящих элементы неопределенности в контрактные отношения, следует отнести инфляцию. В условиях значительного роста цен эти отношения, конечно, могут сохранять гибкость при сокращении сроков контракта. Эмпирические исследования такой зависимости чаще всего охватывали рынки труда. Было показано, в частности, что сокращению продолжительности контракта способствуют не только усиление инфляции (инфляционных ожиданий), но и увеличение волатильности цен, измеряемое, например, стандартным отклонением темпов их роста (см. *Christofides, Wilton, 1983; Cousineau, Lacroix, Bilodeau, 1983*). Примечательно, что срок действия тех контрактов, которые предусматривают индексирование заработной платы, существенно превышает аналогичные сроки «неиндексированных» контрактов (*Vroman, 1989; Cousineau, Lacroix, Bilodeau, 1983*); в данной ситуации лучшую комбинацию черт гибкости и жесткости, прежде всего сохранение согласованных темпов изменения *реальных* доходов, могут обеспечивать сравнительно более полные контракты.

Отметим также еще одну проблему, особенно часто порождающую конфликт интересов, чаще всего обнаруживающийся после завершения срока действия контракта. Дело в том, что фактические издержки, связанные с осуществлением проекта, во многих случаях

могут значительно превышать ту сумму затрат, которая была предусмотрена соглашением. Как распределяется между партнерами бремя таких дополнительных расходов? Исследования контрактов на поставку программного обеспечения могут свидетельствовать: в тех случаях, когда контракт оформляет ранее сложившиеся устойчивые хозяйственные связи, заказчик готов принять на себя дополнительную часть этого бремени. Так, фирмы-поставщики, заключившие повторные контракты с клиентом, могли сократить на 17% свою долю в покрытии непредусмотренных контрактом затрат; с другой стороны, у поставщиков, впервые вышедших на рынок программного обеспечения, компенсация указанных затрат оказывалась на 15% больше, чем у фирм, ранее выступавших на этом рынке (*Banerjee, Dulfo, 2000, p. 1010–1011*).

Таким образом, результаты различных эмпирических исследований показывают: особенности сложившихся хозяйственных связей и отношение партнеров к риску определяют рыночный выбор формы контракта и согласованные сроки его действия. Стремление к ограничению эксплицитно формулируемых обязательств – особенно обязательств, которые носили бы «жесткий», связывающий, характер, – это конституирующий признак «отношенческих» контрактов; именно он придает этим соглашениям гибкость, столь необходимую для эффективного рыночного саморегулирования²⁷.

«В реальной жизни, – отмечают авторы солидного пособия по теории контрактов, – формальные долгосрочные контракты часто содержат «расплывчатые» (*vague*) условия, отчасти потому, что во многих случаях нацеленность на самоисполнение обеспечивает сравнительно большую эффективность чем надежда на инфорсмент, апеллирующий к закону» (*Bolton, Dewatripont, 2005, p. 483*). А «самоисполнение», «самоподдерживание» (*self-enforcement*), в свою

²⁷ Исследователи контрактных отношений отмечают, что в реальной жизни эти отношения оказываются настолько более гибкими, чем в традиционной теории (прежде всего в моделях развернутых, «полных» трансакционных контрактов), что экономисты-теоретики нередко просто затрудняются объяснить подобную гибкость (см. *Klein, 1985, p. 594*).

очередь, может опираться, как отмечалось выше, на четко определенные и устойчивые отношения собственности, на более или менее длительный горизонт планирования участников соглашения и регулярно возобновляющиеся конструктивные взаимодействия партнеров.

1.4. Эффект регулярно возобновляющихся взаимодействий

Однократное взаимодействие (one-shot interaction) создает, как отмечалось выше, условия для всевозможных злоупотреблений; в тех случаях, когда одна из сторон учитывает указанное обстоятельство, отсутствие доверия ограничивает возможности технических или организационных усовершенствований. Так, предполагая, что фирма-производитель может сэкономить на издержках и снизить качество своей продукции, покупатель готов платить за такой продукт лишь самую низкую цену. Владелец сбережений, не будучи убежденным в том, что новый частный финансовый институт действительно ставит своей целью длительное функционирование «в своем качестве», вероятнее всего, просто воздержится от депонирования денежных средств в этом учреждении.

Налаживание более регулярных хозяйственных отношений может порождать обязательства, внушающие доверие, а вместе с тем и новые важные эффекты. Партнеры получают больше информации не только относительно решений, принимаемых другой стороной, но и о некоторых более общих характеристиках ее поведения²⁸. С помощью указанной информации формулируются предложения относительно будущих действий партнера, в стационарных режимах подобные предположения чаще всего оказываются более реалистичными. Тем самым некоторое уменьшение неопределенности может

²⁸ Тем самым видоизменяются отношения между принципалом и агентом. Принципал, как отмечал Р. Раднер, получает некие статистические данные, которые позволяют уточнить его представления о действиях агента. «К тому же повторение событий предоставляет принципалу возможность «наказать» агента за выявляющиеся отклонения от требовавшихся от него действий» (*Radner, 1986, p. 27*).

способствовать расширению той сферы, на которую распространяется действие механизмов рыночного саморегулирования и частного инфорсменты, обеспечивающего «самоисполнение» контрактов.

В получившей особую известность статье «Неконтрактные отношения в деловой жизни» С. Маколей отмечает: регулярно наблюдаемое поведение участников придает большую определенность их «общей деловой репутации», вместе с тем складываются формальные или неформальные «черные» списки, идентифицирующие менее надежных партнеров (см. *Macaulay, 1963, p. 64*). Заметим, что указанные эффекты в качестве предварительного условия предполагают формирование более или менее развитой информационной инфраструктуры рынка.

Долгосрочный горизонт планирования и заинтересованность в поддержании стабильных взаимовыгодных отношений побуждают обе стороны соглашаться с теми предусмотренными в контракте санкциями, которые должны следовать за нарушением договорных обязательств. Значение подобных санкций состоит, по-видимому, не только в том, что они фиксируют условия урегулирования (с помощью третьей стороны или без чьего-либо посредничества) возможных конфликтов; немалую роль здесь играют сигнальные функции, способствующие частичному раскрытию информации относительно действительных намерений партнера²⁹.

И все же решающую роль в осуществлении саморегулирования (в широком смысле слова) контрактных отношений играет сама система постоянно возобновляющихся взаимодействий между участниками. Для более строгого анализа возникновения эффектов часто используется математический инструментарий повторяющихся игр; в самом выборе подобного аналитического средства без труда просматривается упоминавшееся выше предположение о более дли-

²⁹ «Предположим, я знаю, что буду честно выполнять контракты, но мне трудно убедить в этом других. Подписывая статью о штрафе, я передаю заслуживающую доверия информацию о моей собственной оценке моей надежности, то есть информацию, полезную для выяснения условий ведения бизнеса со мной» (*Познер, 2004, т.1, с. 176*).

тельном горизонте планирования участников и о более или менее регулярных взаимодействиях между ними.

Для иллюстрации выявляющихся эффектов рассмотрим базовые договорные отношения. Хорошо известно, например, что поставщик, стремящийся к снижению издержек (в случае ценовой конкуренции – и к снижению цен), нередко использует для этого «экономные» технологии, предполагающие снижение качества продукции. При этом сразу же возникает вопрос об ответных действиях фирмы-покупателя. В теоретико-игровых моделях, описывающих конкурентные структуры рынка, обычно предусматриваются самые простые санкции: «Участники сделок, в соответствии с нашими предположениями, надеются только на то, что угроза полного разрыва деловых связей обеспечит инфорсмент контрактных обязательств» (*Klein, Leffler, 1981, p. 616*)³⁰. Во многих моделях, использующих повторные игры, угроза разрыва хозяйственных отношений может служить действенным средством частного инфорсмента, помогающим поддерживать дисциплину контрактных отношений. При заключении контрактов найма компания-наниматель соответственно реагирует на недобросовестное поведение работников («постконтрактный оппортунизм») угрозой увольнения. Совокупность имплицитных угроз такого типа – угроз со стороны одного из участников полностью разорвать деловые отношения с недобросовестным партнером – образует, по выражению У. МакЛеода и Дж. Малколмсона, «систему самоисполняющихся общественных норм» поведения участников (см. *MacLeod, Malcolmson, 1989*).

В моделях последующего поколения основной акцент делается на конструирование оптимального дизайна стимулирующих контрактов; совершенное байесовское равновесие в повторяющихся играх с бесконечным горизонтом (с таким равновесием связывается определение «отношенческого» контракта (см. *Bolton, Dewatripont, 2005, p. 463–464*)) предполагает, что реакции игроков на каждую историю окажутся наилучшими (best responses). Анализ системы инфорсмента контрактных обязательств как бы частично «поглощается» более

³⁰ Аналогичный механизм частного инфорсмента предполагается и в модели Л. Телсера (см. *Telser, 1980, p. 27*).

общей постановкой проблемы – выбором эффективных стимулов. В тех случаях, когда теоретические схемы выходят за пределы самоисполняющихся контрактов (в строгом смысле слова), обычно предполагаются верифицируемые результаты действий каждого участника и инфорсмент, который осуществляет некая непогрешимая третья сторона³¹.

Насколько эффективна в реальной экономике угроза разрыва деловых отношений с фирмой, нарушившей контрактные обязательства? Прежде всего напомним: указанная мера может оказаться действенной лишь для фирм с достаточно продолжительным горизонтом планирования. Санкции такого рода вряд ли могут напугать тысячи компаний, возникающих для разового осуществления одной или многих (недобросовестных) операций³².

В моделях указанного типа часто фигурирует совершенная информационная структура рынка: предполагается, что хотя бы разовое нарушение условий контракта, например, снижение качества продукции, влечет за собой полный подрыв рыночных позиций фирмы-нарушителя. В условиях недостаточно развитой информационной инфраструктуры действие подобных санкций не столь драматично³³, особенно для тех фирм, которые могут без серьезных до-

³¹ При всех оговорках о роли «обещанных компенсаций» автор одной из наиболее известных работ признает: «Сфера действия подобных контрактов ограничивается тем, что могло бы быть достигнуто, если бы судебная система, принимающая безошибочные решения, могла осуществлять мониторинг и инфорсмент всех соглашений (Levin, 2003, p. 847).

³² Финансовым эквивалентом непродолжительного горизонта планирования может (в определенных пределах) служить очень высокая норма дисконтирования, используемая в расчетах фирмы-«однодневки», поскольку дисконтированные доходы, которые предполагается получать в «отдаленные» от нынешнего момента периоды – при прочих равных условиях, – быстро уменьшаются, а это может способствовать подрыву контрактной дисциплины. Чем большее значение участники соглашения придадут последующим событиям и прежде всего будущим доходам (что непосредственно отражается в фигурирующей в их расчетах норме дисконта), тем сильнее угроза разрыва хозяйственных связей побуждает их к конструктивным действиям и соблюдению контрактной дисциплины.

³³ Указанное обстоятельство может обнаружиться на рынках и в развитой экономике (особенно на рынке труда). Так, в соответствии с данными опроса американских

полнительных вложений переключиться на другие рынки. Если число поставщиков невелико, то в периоды интенсивно растущего спроса фирмы, допустившие разовое нарушение контракта, нередко могут найти покупателя на том же рынке.

Особенно существенным оказывается сам факт регулярного воспроизведения ситуации, при которой покупатель осуществляет свой выбор в условиях *интенсивной конкуренции* между фирмами-поставщиками. «Вырождение» конкурентной структуры в олигополистическую делает рассматриваемую ситуацию более сложной. С одной стороны, такой переход чаще всего сокращает сферу конкурентного выбора. С другой – поддержание репутации того или иного продукта (бренда) может оказаться необходимым для функционирования механизмов олигополистической конкуренции³⁴. Ведь в складывающихся ситуациях эффективность стратегии, проводимой олигополистом, существенно зависит от привязанности покупателей к товару, обладающему в их глазах особыми («престижными») свойствами. Вместе с тем, чем слабее процессы замещения и чем четче вырисовываются черты монополии, тем меньше роль доверия, складывающегося на базе длительных взаимодействий. Складывающееся в условиях олигополистической структуры «репутационное равновесие» обладает существенно иными содержательными характеристиками (см., напр., *Kreps, Wilson, 1982*)³⁵.

предпринимателей, проведенного в 1990-х годах, 69% опрошенных утверждали, что при отборе новых работников им трудно было получить какую-либо информацию о кандидатах от тех компаний, в которых они были заняты в предшествующий период (см. *Beweley, 1997, p. 36*).

³⁴ Обзор олигополистических стратегий, которые могут оказывать влияние на условия частного информента, можно найти, например, в (*Shapiro, 1989*).

³⁵ Особая заинтересованность покупателя в покупке того или иного товара, складывающаяся в ходе неоднократного повторения сделок, предполагает стабильное воспроизведение этих предпочтений. А следовательно, и «репутация» может играть роль лишь до тех пор пока не подорвано доверие к качеству указанного товара. Если бы такого доверия не существовало, замечает Ж.Тироль, если бы вместо этого покупатели «полагали, что, каково бы ни было качество в предыдущих периодах, будущее качество поставляемых монополистом товаров будет низким, у монополиста не было бы стимула поддерживать качество... Таким образом, из анализа следу-

И все же многочисленные эмпирические исследования, по-видимому, могут свидетельствовать о том, что накопление опыта повторного взаимодействия позволяет, осуществив выбор более надежного партнера, перейти на более гибкие условия «отношенческих» контрактов. Так, долгосрочные соглашения о поставках натурального газа чаще предусматривают жесткую фиксацию объемов поставки при одновременном отказе от чистой формулировки правил, которые позволяли бы заранее с достаточной точностью определять будущие цены (см. *Crocker, Masten, 1991*). Опыт поддержания долгосрочных связей, по-видимому, придает партнерам уверенность в том, что в случае резкого изменения обстановки на спотовых рынках они смогут прийти к соглашению о взаимоприемлемом пересмотре условий поставки.

Существенным представляется и следующее обстоятельство. Репутация фирмы-поставщика и стремление покупателя к сохранению стабильных связей определяют, например, его готовность принять на себя часть неожиданно увеличивающихся издержек производства. В упоминавшемся выше исследовании А. Банерджи и Э. Дюффо выявлена четкая зависимость: в тех случаях, когда речь шла о повторных контрактах, покупатель, как правило, готов был оплатить сравнительно большую часть «сверхнормативных» издержек. По существу, во многом о том же говорит и другая зависимость: крупные заказчики, например, фирмы, входящие в список Fortune 500, оплачивают более высокую долю таких издержек (по сравнению с фирмами-покупателями меньших размеров).

Столь сильное воздействие, оказываемое этими факторами, «воздействие, которое удастся обнаружить и после того, как особо контролируется влияние, оказываемое типом заключаемого контракта, вероятно, связано, – замечают авторы, – с эффектом, кото-

ет только то, что повторение покупок *может* дать стимулы обеспечивать качество, а вовсе не то, что это неизбежно будет происходить» (*Тироль, 2000, т.1, с. 197*). Тем самым очерчиваются и границы заинтересованности производителей-монополистов в обеспечении «особо высокого» качества фигурирующей в контрактах продукции, например, в случаях распространения неблагоприятной информации и др.

рый не может быть учтен в рамках нашей модели: в реальной жизни покупатель, удовлетворенный накопленным опытом своих контактов с фирмой, скорее выступает в роли «надежных» партнеров, поскольку они стремятся сохранить деловые отношения с рассматриваемой фирмой. Иными словами, фактор «надежности» может оказаться эндогенным» (*Banerjee, Duflo, 2000, p. 1011*). Выделение эндогенно формируемого в рамках экономической модели фактора надежности (связанного, например, с выделением тех обязательств, которые могут внушать доверие) остается, к сожалению, проблемой, трудно поддающейся адекватной формализации.

Выбор партнера на основе информации, накапливаемой в ходе повторяющихся взаимодействий, осуществляется, разумеется, не только на товарном и финансовом рынках, но и на рынке труда. И все же, как свидетельствуют эмпирические исследования, на товарном рынке «привязанность» к компании, обладающей хорошей репутацией, как правило, оказывается намного прочнее, чем на рынке труда. Конечно, положительная информация («доброе имя») компании всегда основывается на действиях отдельных лиц – менеджеров или владельцев компании, работников и др., тем не менее в репутации фирмы, как замечает О. Харт (*Hart, 2002, p. 191*), содержится также нечто, придающее этой репутации характеристики неодушевленного предмета, например, престижного товара. Поддержание «добраго имени» становится одним из жизненно важных условий, позволяющих компании сохранять свои позиции на рынке.

Ясно, что складывающаяся в результате регулярно поддерживаемых деловых отношений репутация компании играет особенно важную роль на финансовых рынках. Ограничимся некоторыми примерами. Так, известно, что для мелких и средних фирм выбор источников внешнего финансирования крайне ограничен: большинство из них не может получить прямого доступа на рынок корпоративных облигаций. Но и на рынке банковских услуг репутация заемщика играет очень важную роль, поскольку кредитные контракты банков обычно обладают чрезвычайно низкой ликвидностью.

Д.Даймонд, а также Б. Холмстром и Ж.Тироль в своих моделях (*Diamond, 1991; Holmstrom, Tirole, 1993*) достаточно реалистично исходят из того, что банковские кредиты обходятся компаниям-заемщикам существенно дороже, чем финансирование с помощью рынка облигаций. Условия равновесия в указанных моделях предполагают, что те из компаний одинаковых размеров, которые располагают лучшей репутацией (эквивалентно – самые крупные фирмы-заемщики), прибегают исключительно к облигационному финансированию, тогда как фирмы с наихудшими характеристиками (наименьшим капиталом) вообще не имеют доступа к внешним источникам, в том числе к кредитным контрактам банков. Существенным представляется следующее обстоятельство: опыт долгосрочных взаимодействий позволяет частично уменьшить моральный риск, предполагаемый асимметричной информацией на финансовых рынках. Особую известность получили «репутационные» контракты в сфере международного кредита (см., напр., *Bulow, Rogoff, 1989*).

Степень доверия к заемщику определяет не только фактические процентные платежи, но реальное обеспечение ссуды, величину «компенсирующих остатков» на счетах и другие условия кредитного контракта. Так, специально принимаемые меры, направленные на укрепление доверия клиентов к тому или иному финансовому институту, а также использование других методов монополистической конкуренции позволяют крупному банку или страховой компании сравнительно более широко использовать практику так называемых дискреционных (*discretionary*) контрактов. В подобных контрактах реже встречаются – или не столь четко формулируются – обязательства финансовой компании, серьезные «связывающие» ограничения, которые могут налагаться на эту компанию; вместе с тем при описании прав клиентов сужаются (чаще всего имплицитно) возможности их протестных действий, апеллирования к инфорсменту, осуществляемому третьей стороной, и т.п. (см., напр., интересное исследование *Boot, Greenbaum, Thakor, 1993*).

И все же при всей важности роли, которую играет накопленный опыт регулярных взаимодействий, механизм саморегулирования

контрактных обязательств в силу специфики рынка банковских услуг и других финансовых рынков непременно должен дополняться мониторингом, контролем (а в некоторых областях – возможно, и гарантиями) государства. Конечно, по мере развития финансовых рынков соотношение между механизмами централизованного и децентрализованного инфорсmenta постепенно меняется, увеличивается роль накопленного опыта, факторов доверия и др., но роль государственного регулирования в указанной сфере остается особенно важной.

Таким образом, ряд факторов – прежде всего конкурентная структура рынка – могут существенно влиять на действенность санкций, предполагающих частичный или полный разрыв хозяйственных отношений, а вместе с тем и на эффективность рыночного саморегулирования контрактных отношений. И все же можно, по видимому, исходить из того, что сохранение активной конкуренции (в том числе неценовой) и расширение объема информации, собираемой и перерабатываемой рынком, повышают роль накапливаемого опыта в системе частного инфорсmenta и тем самым формируют необходимые условия для такого саморегулирования.

Описывая практику контрактных отношений, С. Маколей, в частности, отмечает: устойчивые отношения, сложившиеся между фирмами, («женитьба») после нарушения контракта одной из сторон часто прекращаются (наступает «развод»), что требует от «отвергнутой» фирмы дополнительных вложений в свою деловую репутацию (*Macaulay, 1963, p. 64–65*). Подобные свидетельства без труда можно умножить, угроза разрыва деловых отношений служила, по свидетельству ряда авторов (см., напр., *Sako, Helper, 1998*), действенным средством поддержания контрактной дисциплины в послевоенной экономике Японии; аналогичную роль такая угроза играла, по наблюдениям Б.Лайонса, и в послевоенной английской экономике (см. *Lyons, 1994; Lyons, 1996*).

В условиях регулярно возобновляющихся взаимодействий можно прибегнуть к использованию несколько упрощенных характеристик «самоисполняющихся» контрактов. Будем полагать, например, что

предпочтения предпринимателя нейтральны по отношению к риску. Владелец фирмы может исходить из того, что затраты на поддержание репутационного капитала компании на уровне R позволяют обеспечить такой дополнительный поток дисконтированных доходов, который заведомо превышает R . В этом случае легко сформулировать одно из необходимых условий, предполагающих саморегулирование контрактных отношений: дополнительный доход, который фирма может извлечь, нарушая условия контракта (скажем, снижая качество поставляемой продукции), не должен превышать R – вложения в репутацию компании. Тем самым ясно очерчиваются и возможности функционирования «самоисполняющихся» контрактов (в узком смысле слова), особенно в ситуации серьезных сдвигов в технологии производства и/или резких изменений рыночной конъюнктуры, когда большинство компаний уделяют меньше внимания поддержанию репутации, привязываемой, например, к качеству прежнего продукта³⁶.

Равновесия, рассматриваемые в моделях первой половины 1980-х годов, предполагали «отношенческие» контракты с неограниченным горизонтом планирования и симметричной информацией (см., напр., *Klein, Leffler, 1981; Shapiro, Stiglitz, 1984*). Позже аналогичные эффекты удалось продемонстрировать и для конечных исходов; при этом вводились ограничения относительно движения информационных потоков, например, предположение о том, что информация, которой располагают участники рыночных отношений, оказывается асимметричной.

Так, в модели П. Милгрона и Дж. Робертса (*Milgrom, Roberts, 1986*) предполагается, в частности, что покупатели не знают, является ли олигополист-поставщик «честным», иначе говоря, они не могут быть уверены в том, что он при любых условиях будет сохранять качество фигурирующего в контракте товара. Не пытаюсь сколько-

³⁶ Иллюстрация подобной нестабильности «самоисполняющихся» контрактов была приведена выше – см. сноску 10.

нибудь подробно рассмотреть указанную модель³⁷, отметим лишь, что конкурентное соперничество между двумя олигополистами («честным» и «нечестным») во многих случаях побуждает «нечестного» партнера соблюдать обусловленное контрактом качество товара. При достаточно длительном горизонте планирования (норма дисконта достаточно мала) даже сравнительно небольшая вероятность того, что данный продавец окажется «честным», предполагает значительные специфичные вложения олигополиста в поддержание более долгосрочных отношений³⁸.

В моделях, предложенных в последующий период, санкции, следующие за нарушением контракта, могут носить несколько более общий характер (при исследовании повторных игр такие санкции зависят прежде всего от структуры одношаговой игры). Так, в играх, предусматривающих стимулирующие контракты, участники могут исходить, например, из того, что за использованием недопустимых («нечестных») приемов в предшествующий период следует некоторое уменьшение получаемого дохода. Наличие «хороших» равновесий в таких играх при определенных допущениях вполне согласуется с характеристиками саморегулирования контрактных отношений. Правда, не всегда складывающиеся равновесные структуры обеспечивают («первые», first-best) наилучшие, по Парето, результаты (см., напр., *Kandor, Matsushima, 1998*).

Значительную гибкость демонстрирует и система контрактных санкций. На рынках, где между фирмами складываются прочные хозяйственные связи, разрыв всех деловых отношений с «недобросовестным» участником может оказаться «чрезмерно сильным» наказанием, играющим деструктивную роль. В ряде случаев, особенно в промышленно-торговых сетях, где налаживание регулярных отношений требует крупных вложений, более уместными могут ока-

³⁷ Детальное описание модели Милгрота–Роберста можно найти в монографии авторов (*Milgrom, Roberts, 1992*) и в работе (*Тироль, 2000, гл. 2*).

³⁸ При этом, однако, повышается и равновесная цена, которую приходится платить потребителям.

заться скорее штрафы или другие материальные санкции, которые сохраняли бы установившиеся связи с «провинившейся» стороной.

Так, в отношениях между оптовыми поставщиками и фирмами, ведущими розничную торговлю, последние в случае некоторых нарушений контракта могут задерживать платежи за поставляемый товар³⁹. В тех случаях, когда выявляются более сложные конфликты, представители фирм-поставщиков и фирм-покупателей нередко формируют согласительные комиссии, изучающие вопрос о том, кто несет непосредственную ответственность за нарушение условий контракта и какие санкции должны использоваться в сложившейся ситуации.

Переход из повторных игр с бесконечным горизонтом к конечному периоду позволяет ввести в анализ еще один вид санкций, которые могут использоваться для поддержания дисциплины контрактных отношений, – отказ от возобновления («перезаключения») контрактных отношений. Обратимся к рассмотрению конкретной ситуации.

К числу «наиболее интригующих примеров того, как использование в высшей степени неполных долгосрочных контрактов может формировать сложные хозяйственные связи», один из известных экспертов по отраслевым рынкам Дж. Хэдфилд относит практику франчайзинговых соглашений, предъявляющих весьма ограниченные требования к каждому из участников (см. *Hadfield, 1988, p. 2*). Эксплицитные соглашения, используемые в указанной сфере, конечно, не полны, и все же такие контракты нередко предусматривают право крупной компании, предоставляющей соответствующие лицензии (*Franchisor*), при обнаруживающемся нарушении договора отказаться от поддержания дальнейших отношений с фирмой-«нарушителем». Эмпирические исследования практически контрактных отношений, складывающихся между американскими фирмами, показывают: в тех штатах, в которых право франчайзера на разрыв соглашения (приостановка его действия, отказ от возобнов-

³⁹ Эмпирические исследования подтверждают существование подобной практики, например, на рынках автомобилей (см. *Arrunada, Garikano, Vazquez, 2001*).

ления) существенно ограничено, удельный вес компаний, которые обзавелись лицензией и представлены во франчайзинговой цепи, оказывается существенно выше, чем в остальных штатах (см. *Brickley, Dark, Weisbach, 1991; Beals, Muris, 1995*).

Подводя итоги, выделим некоторые общие черты, характеризующие процесс формирования контрактных отношений.

Из теоретического анализа следует: в условиях, когда участники хозяйственной жизни еще не обладают опытом взаимодействий и не располагают достаточной информацией и/или если стороны недостаточно уверены в том, что в случае каких-либо возможных «сбоев» они смогут договориться с партнером о взаимоприемлемых решениях, чаще используются такие контракты, которые содержат более или менее детально прописанные эксплицитные обязательства (хотя и в этих случаях контрактные соглашения, разумеется, не могут считаться сколько-нибудь полными). Что же касается методов информсента контрактных обязательств, они обычно предусматривают (возможные) апелляции к помощи третьей стороны – к государственным судебным инстанциям и третейским судам.

Чем меньше надежд участники соглашения питают на эффективное разрешение конфликтов третьей стороной, тем больше идеальная конструкция таких контрактов может стремиться к схемам «самоисполняющегося», «самонастраивающегося» контракта (в узком смысле, используемом строгой теорией)⁴⁰. При появлении благоприятных условий – прежде всего по мере утверждения более четких отношений собственности и перехода к долгосрочному горизонту планирования – постепенно накапливается опыт конструктивных взаимодействий между участниками. К числу проявлений такой трансформации можно отнести, по-видимому, все чаще встречающуюся готовность участников перейти к более гибким формам сотрудничества, предполагающим оформление «отношенческих» кон-

⁴⁰ Нетрудно заметить: для успешного функционирования «самоисполняющихся» контрактов (в узком смысле слова), вообще говоря, не требуется какой-либо опыт предшествующих взаимодействий или накопленный участниками «репутационный капитал».

трактов⁴¹. На этом этапе формируются и предпосылки более интенсивного развития финансовых рынков, особенно чувствительных к тому, насколько прочно защищены права собственности инвестора (в последующем изложении «глубина» развития рыночных финансовых отношений используется в качестве одного из индикаторов присутствия таких условий, которые могут определять сравнительно большую зрелость и прочность контрактных обязательств).

Меняются вместе с тем и механизмы инфорсменты контрактных отношений. Упоминая о таких механизмах, Ж.-Ж. Лаффон в своих Кларендонских лекциях ссылается на «мафию или репутацию...» (Laffont, 2001, p. 189); заметим, что оба они представляют собой формы *частного* инфорсменты. Используя эту метафору, можно полагать, по-видимому, что накапливаемый опыт регулярных взаимодействий способствует эволюции от «мафии» (играющей достаточно существенную роль, особенно на первых этапах формирования рыночных отношений) к «репутации» и другим эффектам, порождаемым длительным горизонтом планирования и складывающимися более или менее стабильными хозяйственными связями. Вместе с тем постепенно появляются *необходимые* условия для функционирования механизмов саморегулирования (в широком смысле слова) контрактных отношений.

Система регулярных взаимодействий обеспечивает участникам специфические выгоды (стимулы) – при анализе повторных игр их нередко называют *repeated game incentives*. «Цементируя» удачно складывающуюся практику контрактных отношений, подобные сти-

⁴¹Выше уже отмечалось, что во многих моделях накопление опыта удачных взаимодействий отражается в предполагаемом уровне нормы дисконта, используемого участниками хозяйственного процесса. При этом появляется возможность и несколько более сложной интерпретации процедур дисконтирования: так, снижение дисконта (увеличение дисконтного фактора) может характеризовать теперь не просто большее внимание, уделяемое – при прочих равных условиях – удаленным по времени доходам, но и сравнительно большую уверенность в том, что при возникновении осложнений с помощью переговоров удастся достичь такого решения, которое учитывает интересы обеих сторон, в том числе их заинтересованность в поддержании сложившихся связей.

мулы могут способствовать формированию более прочных хозяйственных структур. Указанный процесс, как отмечалось выше, предполагает сегментацию рынка, а последняя может порождать (или усиливать) рыночную власть отдельных участников. При этом вновь выявляется особенно важная роль конкурентных сил, механизмов саморегулирования: «жизнеспособность» сложившихся хозяйственных структур в рыночной экономике непрерывно подвергается испытаниям в связи с действием всевозможных шоков, научно-техническим прогрессом, изменениями относительных цен и возникновением альтернативных возможностей, обеспечивающих большие доходы, сменой курса хозяйственной политики, появлением новых фирм и т.п.

В случаях, когда оформленное контрактами сотрудничество с нужной компанией оказывается по каким-либо причинам невозможным (стимулы более или менее долгосрочного взаимодействия, с точки зрения указанной фирмы, недостаточно привлекательны), возникает стремление одного из участников к жестким формам организационного закрепления таких взаимодействий, например, в форме слияний и поглощений. В рамках достаточно простых моделей повторных игр нетрудно показать, как переход к вертикальной интеграции может оказаться наиболее эффективной реакцией компании-покупателя на резко возросшую волатильность цен товаров и/или услуг, приобретаемых у фирмы-поставщика (см. *Baker, Gibbons, Murphy, 2002*). На смену контрактным рыночным отношениям между фирмами приходят в этом случае административные отношения внутри компании.

«Жесткие» формы экономической интеграции компаний могут выступать в качестве средства (отнюдь не всегда оптимального!), обеспечивающего долговременную стабилизацию хозяйственных связей в условиях, когда иным способом не удастся наладить сколько-нибудь устойчивую систему саморегулирующихся контрактных отношений. Тем самым, однако, формируются условия для дальнейшего развития исходного конфликта.

Вертикальная интеграция, которая в прежних условиях могла обеспечивать эффективное решение проблемы, в новых условиях может стать источником неэффективности. Ведь вместе со следующим изменением рыночных условий возникшая единая организация рискует утратить прежние оптимальные характеристики (недостаточная гибкость отношений внутри интегрированных компаний может помешать им воспроизвести те эффективные решения, которые, по крайней мере теоретически, могли бы быть достигнуты в ходе конкуренции на спотовом рынке), и в этих случаях недостаточно эффективной может оказаться сложившаяся структура собственности⁴², а появившиеся в системе «жесткости» могут порождать существенные препятствия на пути оптимальных решений.

⁴² В связи с этим вырисовывается одна из важных причин, порождающих циклы в сфере слияний и поглощений. За «объединительным» поглощением (поглощением, предполагающим существенную диверсификацию хозяйственных операций) во многих случаях раньше или позже следовала организационная перестройка, «реструктуризация», направленная на разукрупнение конгломерата – можно было наблюдать продажи отделений, «отщепления» и т.п. Так, после мощной волны конгломератных слияний и поглощений в США, развернувшейся в середине 1980-х гг., к началу 1990-х гг. типичная американская компания, входившая в список Standard and Poors 500, по расчетам К. Монтгомери, включала подразделения, которые выпускали товары, образовавшие примерно столько же продуктовых групп, сколько насчитывалось в 1981 г. (Montgomery 1994). Более подробно об указанных циклах в движении процессов интеграции и последующего «расщепления» (см. *Радыгин, Энтов, Шмелева, 2002, гл. 1*).

Раздел 2. Влияние судебной системы на эффективность взаимодействия агентов в условиях переходной экономики

Реляционные и формальные контракты, как уже отмечалось выше, предполагают совершенно разные по своей сути методы исполнения контрактов. Первый метод основан на доверии между агентами, на поддержании репутации. Обычно контракты, поддерживаемые на основе репутации, не поддаются системе контроля со стороны третьей стороны (суда). Они условны и заключаются без привлечения формальной системы законов. Основная мотивация для исполнения таких контрактов заключается в том, что их нарушение приводит к определенным санкциям (например, к остракизму) в последующих периодах. Неявные соглашения основаны на долгосрочных отношениях и при определенных обстоятельствах приводят к эффективному взаимодействию. Данное соглашение соответствует равновесию по Нэшу в повторяющейся двусторонней игре. В разделе предпринята попытка исследования взаимодействия агентов в России в рамках неявных соглашений.

Второй метод исполнения контракта основан на формальном описании договора с учетом действующего законодательства. Данный контракт исполняется в соответствии с его содержанием. При исполнении таких контрактов существует третья сторона – суд, который в случае отклонения одной из сторон от прописанных в контракте условий принуждает ее к соблюдению контракта. Ниже предпринята попытка рассмотреть взаимоотношения агентов с наличием третьей стороны – суда. В большинстве случаев суды рассматриваются, как внешняя сторона, способная привести в исполнение верифицируемую часть контракта. (*Baker, 2002*), анализируя реляционные контракты, делает различие между действительными показателями и верифицируемыми показателями эффективности. Чем выше корреляция между ними, тем эффективнее spot-взаимодействие без использования каких-либо реляционных контрактов. Тем не менее суды не являются тем эффективным органом,

который мог бы своевременно и без отклонений привести к выполнению даже верифицируемую часть контракта. И это, несомненно, оказывает влияние на взаимоотношения агентов.

Одна из основных задач данного раздела работы состоит в анализе двух механизмов исполнения договора, а именно *self-fulfilling contracts* и *formal state governance contracts* в рамках одной сделки. Практически любой договор сопровождается формальным контрактом. Наряду с этим часть вопросов, касающихся договора, может быть снята на основе доверительных соглашений в неформальном виде. Это может касаться вопросов, которые особенно сложно прописать формально и которые сложно оспорить в суде. Таким образом, обе формы могут быть представлены в рамках одного договора и в рамках одной сделки. Оба вида соглашения могут также сочетаться в рамках партнерских отношений.

Наконец, в последней части данного раздела проводится эмпирический анализ, основанный на статистике судебных дел: на региональной и общероссийской судебно-арбитражной статистике, на выборке из судебно-арбитражной практики. На этих данных проверяется ряд выдвинутых гипотез.

2.1. Неявные соглашения

Неявные соглашения основаны на долгосрочных отношениях и при определенных обстоятельствах приводят к эффективному взаимодействию. Такое соглашение соответствует равновесию по Нэшу в повторяющейся, двусторонней игре.

Существует достаточно большое разнообразие работ, посвященных исследованию взаимодействия агентов в рамках неявных соглашений. В работе (*Baker, Gibbons, Murphy, 2001*) рассматривается матрица возможных взаимодействий – таких, как: спот-контракт при аутсорсинге (*Spot Outsourcing*)⁴³, спот-контракт по найму (*Spot Em-*

⁴³ *Spot Outsourcing* – структура взаимоотношений, при которых одна компания владеет другой, при этом между сторонами сделки отсутствует реляционный контракт.

ployment)⁴⁴, реляционный контракт при аутсорсинге (Relational Outsourcing)⁴⁵ и реляционный контракт по найму (Relational Employment)⁴⁶. В некоторых работах уделяется особое внимание отдельным элементам данной схемы. Так, в названной работе рассматриваются Relational Outsourcing и Relational Employment. В работе (*Klein, Lefler, 1981*) основное внимание уделяется Spot Outsourcing и Relational Outsourcing. В работе (*Bull, 1987*) сравниваются Spot Employment и Relational Employment.

Остановимся несколько более подробно на механизмах взаимодействия агентов, которые исследуются в названных выше работах.

Baker G., Gibbons R., Murphy K.J. Relational Contracts and the Theory of the Firm ("Реляционные контракты и теория фирмы"). Основной эффективного взаимодействия является желание получить и поддерживать добрую репутацию. С одной стороны, у агентов возникает желание нарушить контракт для получения сиюминутной выгоды, с другой – нарушение контракта влечет за собой ухудшение репутации, что в итоге может негативно отразиться на дальнейшем сотрудничестве с партнерами.

В работе анализируется trigger-strategy (триггер-стратегия – стратегия, при которой сторона, соблюдавшая контракт, не вступает в relational contract со стороной, которая в прошлом нарушала его). Это приводит к тому, что после нарушения контракта одной из сторон оба агента (рассматривается взаимодействие только двух агентов) осуществляют spot сделки. Relational contract имеет место в случае, когда обе стороны заинтересованы в поддержании своей репутации.

Bull Clive. The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts (Существование саморегулирования в неявных соглашениях). Рассматривая

⁴⁴ Spot Employment – структура взаимоотношений, при которых одна из сторон работает по найму, при этом между сторонами сделки отсутствует реляционный контракт.

⁴⁵ Relational Outsourcing — структура взаимоотношений, при которых одна компания владеет другой, при этом между сторонами заключается реляционный контракт.

⁴⁶ Relational Employment – структура взаимоотношений, при которых одна из сторон работает по найму, при этом между сторонами заключается реляционный контракт.

возможность существования неявных соглашений на примере взаимодействия рабочих и фирмы, автор выделяет две причины разрыва двусторонних отношений: первое – возникновение взаимоотношений с третьей стороной; второе – возможное одностороннее изменение правил игры. Поскольку существуют издержки смены работы, автор предполагает, что агенты обычно работают в одной компании. Таким образом, первая причина разрыва соглашения не рассматривается. Препятствовать разрыву отношений по второму варианту может нежелание портить репутацию. Воздействие репутации, по утверждению автора, само по себе весомо только в том случае, когда информационные потоки сильны и распространяются достаточно быстро. В работе предполагается, что в реальной жизни это встречается редко, и обычно информация на рынке распространяется медленно. Что касается точности информации, то автор в качестве примера приводит следующие рассуждения: обе стороны способны утверждать, что их «обобрали», поэтому внешней стороне узнать, кто прав, достаточно сложно. Таким образом, автор предполагает, что работодатель (фирма) и работник «заперты» внутри самой фирмы, с конечно повторяющейся игрой, с совершенным потоком информации внутри фирмы, который создает внутрифирменную репутацию. Именно она может лежать в основе создания неявных соглашений.

В работе предлагается модель, в которой рассматривается двусторонний контракт. Первая сторона – фирма с бесконечной жизнью. Вторая – рабочие с двумя периодами жизни. Также рассматривается trigger-strategy равновесие, когда репутация играет ключевую роль. Она проявляется в том, что вновь нанятый рабочий, наблюдая действия фирмы, не прилагает усилий в работе, если старые рабочие не получили соответствующего вознаграждения за свой труд. Если же новый работник наблюдает неукоснительное исполнение неявного соглашения со стороны фирмы, то он работает старательно. Логическое обоснование такого предположения основывается на том, что все рабочие считают, что фирмы следуют чистым стратегиям – либо всегда выполнять обязательства, либо не выполнять их никогда. Таким образом, математическое решение поставленной задачи осуществляется приблизительно в том же виде, что и в работе Baker G.,

Gibbons R., Murphy K.J., т.е. сравниваются приведенные выплаты для фирмы в случае исполнения и в случае нарушения неявных соглашений.

Klein and Keith Leffler. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance (Роль рыночных сил в исполняемости контрактов). Основное внимание в работе уделяется контрактам между производителями и потребителями. Предполагается, что фирмы известны на рынке. Фирма, качество продукции которой не соответствует заявленным параметрам, может рассматриваться в последующем, как ненадежная, при этом восстановить репутацию путем смены бренда нельзя. Предполагается, что нарушение заявленных обязательств хотя бы с одним из клиентов становится общеизвестным для всех агентов в экономике, т.е. информация на рынке распространяется мгновенно. Как и в остальных работах, рассматривается trigger-strategy равновесие, при котором агенты не доверяют производителям, ранее нарушившим контракт.

Для того чтобы контракты были self-enforcing (саморегулируемые) необходимо, чтобы фирмы зарабатывали постоянную ренту на качестве производимого товара. Данный self-enforcing появляется, когда приведенный поток ренты превышает сиюминутную выгоду от предоставления низкокачественного продукта. Оказывается, что такие условия не создают first-best condition («первое наилучшее»). Кроме того, такое равновесие противоречит равновесию в экономике со свободным входом и совершенной конкуренцией. Тем не менее эта проблема решается, если для производства необходим невозполнимый капитал. В этом случае равновесие при наличии свободного входа на рынок будет достигнуто.

Модель поведения поставщиков и агентов

В данном разделе анализируется модель взаимоотношения между заказчиком и поставщиком. Особенный интерес к данному виду взаимоотношений вызывает то обстоятельство, что именно во взаимоотношениях между фирмами наиболее ярко проявляется практика несоблюдения неявного соглашения, тогда как взаимоотношения

внутри фирмы являются, по всей видимости, более прозрачными и ясными, что способствует self-enforcing со стороны рабочих.

Будем рассматривать взаимодействие двух агентов. Один из агентов – поставщик (товара или услуг), второй – заказчик, оплачивающий услуги. Если оба агента предполагают сотрудничать друг с другом продолжительное время, то данную систему взаимоотношений можно было бы описать в соответствии с работами (*Baker, Gibbons, Murphy, 2001; Bull, 1987*), где при определенных условиях данная система взаимоотношений была бы self-enforcing с равновесием по Нэшу в повторяющейся игре. Однако, как уже отмечалось, для российской экономики в настоящее время характерна ненастроенность многих агентов на долговременное сотрудничество, а преобладает стремление, по возможности как можно быстрее извлечь максимальную прибыль. Среди причин такого поведения можно выделить две основные.

Первое. Агент, стремящийся извлечь максимальную прибыль сегодня, не полагаясь на завтра, может действовать так из-за неопределенности своего будущего. Если бы экономический агент знал, что его жизненный цикл достаточно длительный, потребление каким-то образом распределяется на всем периоде, и имел точное представление о возможных будущих доходах, то для него не существовало бы явно выраженного стимула извлекать максимальную прибыль немедленно, лишаясь тем самым будущей прибыли. Однако в случае неопределенности, не извлекая максимальную прибыль сейчас, агент рискует не получить ее и в будущем. Примером существования фирм, извлекающих максимальную прибыль сегодня, являются фирмы-однодневки, достаточно распространенные в России.

Второе. Возможный высокий дисконт между соседними периодами может влиять на долгосрочность взаимоотношений. Так, в работе (*Baker, Gibbons, Murphy, 2001*) в качестве оценки дисконта между периодами рассматривается ставка по кредитам r и показывается, что в случае высоких ставок неявные контракты могут быть неустойчивы. В России по сравнению с развитыми экономиками ставки по кредитам достаточно высоки. Вместе с тем при достаточно высокой инфляции в стране реальная ставка по кредитам может ока-

заться и не такой высокой. Так, по данным Центробанка, средние ставки по кредитам в некоторых регионах (например, в Москве, Петербурге) достаточно низкие. Кроме того, зарубежный рынок уже не является закрытым для российских компаний и существует реальная возможность вкладывать деньги (или брать кредиты) за рубежом при низких процентных ставках. При всем при том полностью для России эта причина нарушения долгосрочных отношений, по всей видимости, исключена быть не может.

По этой причине проблему взаимоотношений с неопределенностью в будущем рассмотрим более подробно.

При исследовании взаимоотношений двух агентов возникает задача оценки возможных альтернативных издержек. Для каждого агента существуют издержки сотрудничества с новым лицом при прекращении работы со старым⁴⁷. Кроме того, возникают и своеобразные временные задержки (необходимо время на поиск контрагента, время на налаживание деловых отношений). Все это препятствует установлению прямого контакта со второй стороной.

В данной работе делается предположение, что среди заказчиков товара присутствуют неустойчивые компании (т.е. те, которые могут оказаться банкротами в будущем), что может быть связано, например, с неустойчивостью спроса на их продукцию, денежными проблемами заказчика и т.д. С наступлением финансового кризиса в компании, последняя покидает рынок. Для большей простоты принимается, что по завершении очередного контракта, если обе стороны готовы продолжить сотрудничество, сразу заключается новый контракт. В этом случае непредвиденные обстоятельства, которые порождают банкротство компании, могут возникнуть только в период исполнения контракта. То есть предполагается, что каждый из агентов заранее располагает информацией о своем финансовом положении и в соответствии с этим определенным образом исполняет контракт.

В рассматриваемой далее модели также допускается возможность изменения условий контракта. В начале сотрудничества деловые

⁴⁷ Bull, Clive. The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts // Quarterly Journal of Economics, СII (1987) P. 147–159.

отношения партнеров обычно развиваются постепенно. Так как партнеры изначально не знают друг друга, для каждого из них существует риск того, что его контрагент окажется ненадежным партнером. Поэтому заказчик обычно опасается сразу заключать крупный контракт, и сотрудничество начинается с пробных, контрольных соглашений (поставок), по которым агенты проверяют склонность своих партнеров к полноценному сотрудничеству. В данном разделе будет показано, что такое поведение обычно является наиболее эффективным.

Предполагается, что производитель товара – монополист. Такая ситуация является вполне стандартной, поскольку производитель может быть монополистом на локальном рынке (например, в каком либо регионе), либо производителем уникальной для данного рынка продукции. В то же время предполагается, что среди дистрибьюторов (заказчиков) присутствует сильная конкуренция. Как уже говорилось, среди заказчиков могут быть ненадежные агенты. Это создает риск неисполнения контракта контрагентом для поставщика.

Обычно в заключаемых контрактах указывается количество товара, а также его цена. Допускается, что цена, равно как и объем поставок, может изменяться с течением времени.

Предполагается, что производитель готов работать на рынке бесконечно долго, в то время как большинство заказчиков присутствуют на рынке ограниченный период времени. Хотя в общем случае для заказчиков имеются определенного рода риски, но для каждого конкретного агента степень риска существенно разная. Так, некоторые из них могут быть достаточно хорошо защищены от рисков (например, бизнес имеет налаженные контакты, достаточный резервный капитал на случай непредвиденных обстоятельств; в нашей стране также немаловажное значение имеет наличие тесных связей с властными структурами), другие подвержены рискам в значительно большей степени. Таким образом, в общем случае характеристикой рынка заказчиков может служить доля тех, кто слабо защищен от проявления рисков, а также частота проявления данных рисков.

Предположим, что доля «надежных» заказчиков на рынке α . Так как для заказчика существует неопределенность в будущем, предпо-

ложим, что в каждый момент времени, с вероятностью a каждый «ненадежный» заказчик остается на рынке и с вероятностью $(1-a)$ с него уходит. Об этом, как уже было сказано, ему становится известно во время исполнения очередного контракта. Важным моментом здесь является асимметричность информации, а именно, производитель не обладает информацией о том, в какой момент заказчик уйдет с рынка (он также не владеет информацией о том, какой перед ним заказчик – надежный или нет). Предположение о том, что данная информация не доступна для производителя, является вполне допустимым как из-за специфичности этой информации, так и по причине непрозрачности отношений в российской экономике. Из-за неопределенности отношений (в некоторой степени и по причине непрозрачности всей экономики) решение заказчика об уходе с рынка и сам факт ухода отделены незначительным промежутком времени. Факт неопределенности и непрозрачности отношений достаточно важен, так как в противном случае знание конкретного момента ухода с рынка привело бы к нарушению неявного контракта – аналогично случаю конечно повторяющейся игры с равновесием по Нэшу в одноходовой игре.

Предположим, что между производителем (поставщиком) и заказчиком заключается контракт на поставку продукции, в котором фиксируются цена товара и размер поставки. По данному контракту поставщик получает денежные выплаты от заказчика. При этом никто не гарантирует, что заказчик полностью оплатит поставленный товар (формальный контракт может не иметь надлежащей силы по причине слабости судебной системы, либо это может быть просто неявное соглашение). Пусть заказчик оценивает товар объемом q в $V(q)$. За товар по соглашению он платит (Pq) (q – соответственно количество продукции). Издержки производства q единиц продукции для поставщика составляют $C(q)$. При этом производство выгодно в случае, если $(V(q) - C(q)) > 0$.

Задав издержки и цены, мы определили возможные выигрыши каждого из участников игры в зависимости от их стратегий для одного заключенного контракта.

В данном случае рассматривается динамическая игра. На каждом ходу для производителя условная вероятность того, что заказчик останется на рынке может быть представлена функцией $a^* = \varphi(a, \alpha, n)$ и с вероятностью $(1 - a^*)$ – что уйдет с рынка. Функция $\varphi(a, \alpha, n)$ зависит от того, каковы риски a , какова доля надежных заказчиков, сколько контрактов уже состоялось между агентами (если заказчик еще с рынка не ушел, это повышает условную вероятность того, что он надежный). Данную реализацию (уходит или остается) на этом этапе игры знает только сам заказчик, тогда как поставщик такой информацией не обладает.

Если заказчик нарушает контракт и не оплачивает продукцию, поставщик прекращает сотрудничество с данным агентом и выбирает нового.

Для решения данной задачи перейдем к более конкретным значениям параметров модели. Для большей простоты описания задачи поведения агентов в такой экономике и без ущерба для достижения поставленной цели параметры модели можно представить более наглядным образом. В частности, предположим, что в экономике существует постоянная отдача от масштаба, поэтому издержки производства зависят от объема произведенной продукции линейно. Предположим, что получаемая выгода от продукции у заказчиков также линейна: $(V(q) = Vq)$. Однако существует определенный уровень насыщения спроса на данную продукцию (Q), после достижения которого дополнительная единица продукции ценится достаточно низко (например, это могут быть ограничения, связанные с предельным уровнем сбыта, ограниченным спросом на данную продукцию). Таким образом, оптимальным уровнем сотрудничества является уровень поставок Q .

Прежде чем находить равновесие, рассмотрим частный случай, когда риска для заказчиков не существует. То есть все заказчики являются надежными агентами. Аналогично тому, как это предполагается в работе (*Baker, Gibbons, Murphy, 2001*), уровень дисконтирования равен r .

Так как рынок заказчиков является конкурентным, то цена товара максимальна, но такова, что заказчикам выгодно сотрудничать с производителями. Иными словами, выполняется условие:

$$(VQ - PQ) + \frac{(VQ - PQ)}{1+r} + \dots = VQ \text{ - or} \quad (1)$$

$$(1+r)(VQ - PQ) = rVQ$$

В случае нарушения неявного соглашения поставщик больше не доверяет заказчику и выбирает нового.

Self-enforcing будет иметь место при соблюдении условия (1), которое можно представить в следующем виде:

$$P = \frac{1}{1+r}V \quad (2)$$

Данное уравнение можно получить, сравнивая два соседних периода: заказчик выбирает, когда ему выгоднее нарушить контракт – сегодня или в следующий раз. Если в следующий раз нарушить контракт ему выгоднее, то ему выгодно вообще его никогда не нарушать (это утверждение будет использовано в дальнейшем).

Рассмотрим общий случай, когда существуют ненадежные заказчики, которые могут уйти с рынка в любой момент ($a < 1$). Среднее время существования в экономике ненадежных агентов

($Lifetime = \frac{1}{1-a}$) может быть небольшим (неблагоприятные обстоятельства возникают достаточно часто).

Вначале будет рассмотрен случай с фиксированной ценой P – уровень цены конкурентного рынка. Затем исследуем более общий случай, когда цена может меняться с течением времени (как премия со стороны поставщика за то, что он работает с надежным заказчиком). Таким образом, каждый раз в контракте фиксируется только объем поставок.

Поставщик делает выбор о размере поставок. Он не знает, какой агент перед ним в данный момент. Однако текущий размер поставок

и их последующий размер могут влиять на поведение заказчиков. Таким образом, у производителя существует выбор: организовать систему поставок по времени таким образом, чтобы ненадежным агентам (которые знают, что они ненадежные) было выгодно сразу выявить свой тип, нарушив при первой сделке контракт, либо создать систему поставок, максимизирующую его ожидаемую прибыль, но при этом тип заказчика изначально не выявляется, а когда приходит время нарушить контракт ненадежным заказчиком – он его нарушает. То есть организация системы может быть такой, что производитель может сразу выявить, какой перед ним заказчик, в противном случае (при другой системе поставок) производитель рискует в будущем не получить оплату за свои поставки.

Заранее сказать, какое поведение наиболее предпочтительно, нельзя.

Рассмотрим сначала случай, когда поставщик не определяет тип своего заказчика, а именно, создает систему поставок такую, что любому заказчику выгодно продолжать сотрудничество до тех пор, пока не наступает риск. Определим, какая система поставок этому удовлетворяет.

Рассмотрим систему поставок, при которых объем товара от сделки к сделке не меняется. Покажем, что в этом случае ненадежному заказчику невыгодно нарушать контракт до тех пор, пока не наступит риск. С одной стороны, нарушив контракт сразу же, он получает доход Vq . С другой стороны, если он будет следовать контракту, выплачивая необходимую сумму каждый раз, и нарушит ее только в случае наступления риска, то его ожидаемая прибыль будет:

$$(V - P)q + \frac{[a(V - P)q + (1 - a)Vq]}{1 + r} + \frac{a[a(V - P)q + (1 - a)Vq]}{(1 + r)^2} + \dots \quad (3)$$

Преобразовав это выражение подстановкой вместо цены равенства (2), получим, что выражение (3) равно Vq . Таким образом, ненадежному заказчику нет смысла заранее нарушать контракт, если риск пока не наступил (можно легко показать, что данное условие

будет выполняться и при отсутствии конкурентного рынка, когда цены будут ниже, чем (2)).

Теперь заметим, что если размер поставок со временем будет возрастать, то значение выражения (3) будет также возрастать и соответственно будет больше, чем Vq_1 (q_1 – объем первой поставки). Таким образом, если размер поставок не уменьшается, заказчик всегда выполняет соглашения до тех пор, пока это для него возможно. Отсюда можно сформулировать следующее утверждение.

Утверждение 1. В экономике, где существует риск нарушения контракта со стороны заказчиков (дистрибьюторов), в случае если объем поставок товара растет (или по крайней мере не падает) с течением времени, то нарушение контракта будет происходить только в момент непосредственно перед уходом заказчика с рынка (или иначе – в момент, когда ситуация на рынке оказывается неблагоприятной для заказчика).

Отсюда, в частности, следует, что, для того чтобы при первой же сделке производитель выявлял ненадежность агента (а именно, чтобы ненадежный агент сразу же нарушал контракт), необходимо, чтобы в будущем размер поставок сокращался (временно). При этом необходимо, чтобы надежным поставщикам по-прежнему было выгодно следовать соглашению. Покажем, что это достижимо.

Если в формуле (1) выделить $(V - P)Q$, то получим следующие слагаемые (которые являются соответствующим дисконтом для текущего момента времени):

$$1, \frac{1}{1+r}, \frac{1}{(1+r)^2}, \dots \quad (4)$$

Если же выделить соответствующий дисконт для ненадежных заказчиков из формулы (3), то получим следующее (также отдельно выделим общий член $(V - P)Q$ и заменим P формулой (2)) выражение:

$$1, \frac{[1+(1-a)/r]}{1+r}, \frac{a[1+(1-a)/r]}{(1+r)^2}, \frac{a^2[1+(1-a)/r]}{(1+r)^3}, \dots \quad (5)$$

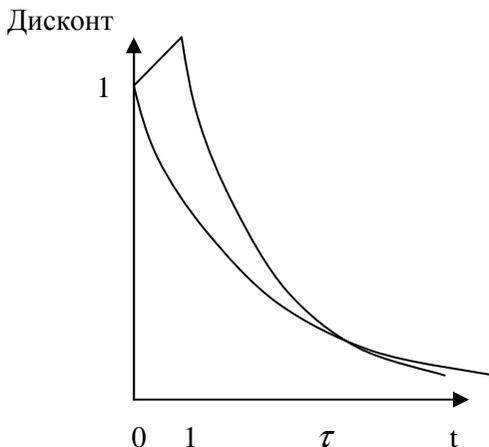


Рис. 1. Дисконт в зависимости от периода

Видно, что хотя коэффициенты вначале совпадают, в следующий момент времени дисконт для ненадежных заказчиков становится меньше (соответствующий коэффициент – больше), но затем он возрастает более быстрыми темпами по причине того, что каждый раз домножение происходит еще и на $a < 1$. Изменение коэффициентов во времени показано на рис. 1.

В период $[1, \tau]$ коэффициенты дисконта для ненадежных заказчиков выше, чем для надежных. Поэтому за данный период времени должно происходить соответствующее падение объемов поставки, чтобы отрицательный эффект для ненадежных заказчиков был сильнее.

Величина τ определяется из соотношения, когда коэффициенты для ненадежных и надежных заказчиков приравниваются. Так, например, при достаточно жестких условиях, когда риск высок (например $a = 0,5$), взяв $r = 0,1$, получаем, что $\tau \in (2, 3)$. В частности, это указывает на то, что данный период достаточно непродолжитель-

лен, и уменьшение поставок необходимо проводить непосредственно после первой сделки.

После такого уменьшения поставок, для того чтобы долгосрочное сотрудничество по-прежнему было выгодно надежным заказчикам, необходимо увеличение поставок, причем больше первоначального уменьшения. При этом производитель должен выбирать схему своих поставок такую, чтобы ожидаемая прибыль для него была максимальной. Покажем, что ответом в данной задаче являются следующие поставки: $\{q_1, q_2, q_3, \dots\} = \{Q - \varepsilon, Q - \frac{1+r}{1-a+r} \varepsilon, Q, Q, \dots\}$, где ε может быть сколь угодно малой величиной, т.е. фактически поставки находятся на максимальном уровне.

Для этого заметим, что для надежного поставщика приведенный доход будет равен Vq_1 . Так как на каждом ходу он получает доход, пропорциональный $(V - P)$, а производитель $-(P - C)$, то приведенный доход, получаемый от сделок с надежным заказчиком, будет равен $\frac{(P - C)Vq_1}{V - P}$. Доход от сотрудничества с ненадежным заказчиком будет равен $(-Cq_1)$. Отсюда, с учетом случайности процесса выбора заказчиков, получаем, что ожидаемый доход производителя будет равен:

$$\left[\alpha \frac{(P - C)Vq_1}{V - P} + (1 - \alpha)(-Cq_1) \right] \left(1 + \frac{1 - \alpha}{1 + r} + \left(\frac{1 - \alpha}{1 + r} \right)^2 + \dots \right) \quad (6)$$

В частности, после упрощения системы, получим, что при

$$\frac{\alpha(P - C)}{r} + \alpha P - C > 0 \quad (7)$$

выражение (6) положительно и максимум будет достигаться при $q_1 = Q$. Если же $\frac{\alpha(P-C)}{r} + \alpha P - C \leq 0$ (например, производство продукта в экономике низкорентабельное), то данная величина будет отрицательной, и производителю вообще невыгодно создавать систему поставок, сразу же выявляющую ненадежных поставщиков.

Так как q_1 должно быть максимальным и при этом должно выполняться следующее условие: надежному заказчику выгодно соблюдать контракт, а ненадежному невыгодно, легко показать, что соответствующие

$$\{q_1, q_2, q_3, \dots\} = \{Q - \varepsilon, Q - \frac{1+r}{1-a+r} \varepsilon, Q, Q, \dots\}$$

этому условию удовлетворяют (где ε – сколь угодно малые). Таким образом, можно сформулировать следующие утверждения:

Утверждение 2. Если производство товара в экономике высоко-рентабельное (цена товара превосходит издержки, так что удовлетворяется уравнение (7)), то агент имеет возможность выявлять надежность заказчиков (дистрибьюторов) при первой же сделке, получая при этом положительный ожидаемый доход. Если же производство товара низкорентабельное, то выявлять ненадежных заказчиков поставщик не может, так как продажа товара при такой схеме будет убыточной.

Утверждение 3. Если бизнес поставщика высокодоходный и поставщик намерен выявлять ненадежных клиентов при первой же сделке, то оптимальной (в смысле получения наибольшего ожидаемого дохода) является стратегия, при которой поставки практически сразу же начинаются с максимальных объемов (с некоторым понижением поставок во второй сделке).

Заметим, что в данном случае ожидаемая прибыль производителя будет равна (6) с учетом, что $q_1 = Q$, а именно:

$$Q \left[\alpha \frac{(P-C)(1+r)}{r} + (1-\alpha)(-C) \right] \frac{1+r}{r+\alpha} \quad (8)$$

Рассмотрим вариант, когда производитель не стремится выявлять тип заказчика и сотрудничает с ним до тех пор, пока последний не нарушит (если может) сделку. После этого производитель находит себе нового заказчика.

Прежде всего предположим, что ненадежный заказчик не обнаруживает свой тип до тех пор, пока не наступает риск. При таком предположении среди всех возможных схем поставок (включая изменение объема поставок во времени) рассмотрим оптимальные схемы поставок с наибольшей ожидаемой прибылью для производителя.

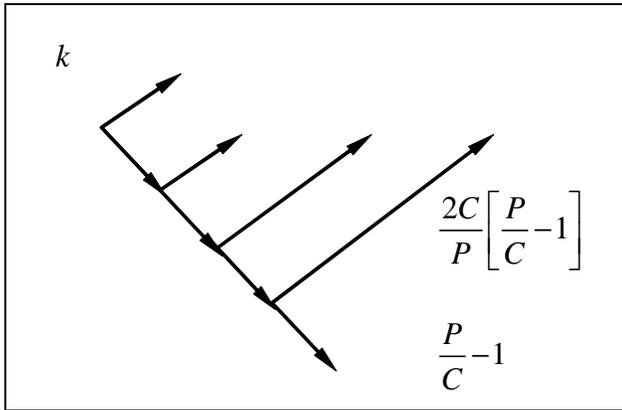


Рис. 2. Схема поведения производителя с заказчиками

Пусть ожидаемая приведенная прибыль для производителя равна V , а приведенная прибыль при сотрудничестве с надежным заказчиком равна A (при данной схеме поставок). В этом случае поведение производителя с заказчиками можно представить в виде следующей схемы (рис. 2), где нижняя ветка означает сотрудничество с ненадежным агентом, и при каждой сделке существует ненулевая вероятность того, что контракт будет нарушен, и производитель вынужден будет искать нового агента.

Ожидаемая прибыль производителя при данной схеме поставок ($\{q_1, q_2, q_3, \dots\}$) может быть записана (с учетом группировки коэффициентов при V) в виде:

$$V \left(1 - \frac{(1-\alpha)(1-a)}{(1+r-a)} \right) = \alpha A + (1-\alpha)B, \quad (9)$$

где B – есть приведенная ожидаемая прибыль от сотрудничества с ненадежным клиентом, а A – приведенная ожидаемая прибыль от сотрудничества с надежным клиентом. Они равны:

$$\begin{aligned} A &= [P - C] \left(q_1 + \left(\frac{1}{1+r} \right) q_2 + \dots \right) \\ B &= \left[a(P - C) - C(1-a) \right] \left(q_1 + \left(\frac{a}{1+r} \right) q_2 + \dots \right) \end{aligned} \quad (10)$$

Коэффициент при V в левой части равенства (9) – положительный. Таким образом, необходимо максимизировать правую часть равенства. Заметим, что ее можно представить, как сумму $\{q_1, q_2, q_3, \dots\}$ с определенными коэффициентами. Если соответствующий коэффициент отрицательный, то в оптимальном контракте соответствующее q_i должно быть равно нулю. А если коэффициент положительный, то соответственно q_i должно быть максимальным, т.е. равным Q . Заметим, что коэффициенты при q_i у A снижаются медленнее, чем у B . Таким образом, сделки, которые потенциально могут заключиться в будущем с ненадежным клиентом, ценятся меньше, нежели сделки, заключаемые с надежным. Это и понятно, так как ненадежный агент долго на рынке существовать не может, поэтому рассчитывать на доход в будущем, получаемый от сделок с ним, не стоит. Заметим, что если:

$$\alpha [P - C] > (1-\alpha) [C(1-a) - a(P - C)], \quad (11)$$

то все коэффициенты при q_i будут положительны и, соответственно, оптимальная схема будет выглядеть как $\{q_1, q_2, q_3, \dots\} = \{Q, Q, \dots\}$. При такой схеме, как уже было показано ранее, ненадежный заказчик не будет нарушать контракт сразу, а только в случае необходимости через какой-то промежуток времени.

Если неравенство (11) не выполняется, то с увеличением i рано или поздно коэффициенты при q_i станут положительными. В частности, это достигается при:

$$l = \left\lceil \frac{\ln \left(\frac{(1-\alpha)[C-aP]}{\alpha[P-C]} \right)}{\ln \frac{1}{a}} \right\rceil. \quad (12)$$

Объем оптимальных поставок во времени показан на *рис. 3*.

Заметим, что оптимальная схема поставок имеет возрастающий (неубывающий) характер, а следовательно, по утверждению 1, заказчик не будет нарушать контракт сразу же.

Выход на наибольший объем поставок происходит через l периодов. Данный промежуток времени (испытательный срок) уменьшается, как видно из (12), с ростом доли надежных заказчиков, с ростом рентабельности бизнеса, а также с уменьшением риска.

В итоге, ожидаемая прибыль может быть выражена в виде:

$$\begin{aligned} A &= \frac{Q[P-C]}{r(1+r)^{l-1}} \\ B &= \frac{a^{l-1}Q[aP-C]}{(1+r)^{l-1}(1+r-a)} \\ V &= [\alpha A + (1-\alpha)B] \frac{r+(1-a)}{r+\alpha(1-a)} \end{aligned} \quad (13)$$

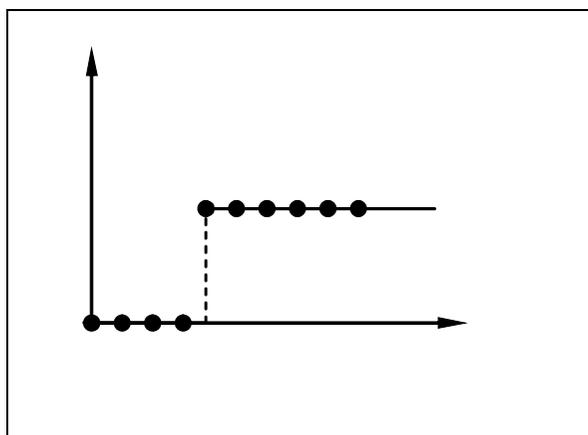


Рис. 3. Объем оптимальных поставок в зависимости от времени

Стоит заметить, что в период $[0, l]$ поставки должны быть минимальными. В данной модели допускалось, что поставки могли быть близкими к нулю. Если существует какой-то нижний предел для сделок, то в этом случае в данный промежуток времени такие минимальные поставки оптимальны. Фактически данный промежуток времени можно считать промежутком, когда производитель проверяет заказчика на надежность. После того как период проверок проходит (когда поставщик в достаточной степени уверен в надежности заказчика), производитель выставляет полный объем продукции на продажу.

Проведенный выше анализ позволяет сформулировать следующие утверждения.

Утверждение 4. Если поставщик не стремится выявлять ненадежных клиентов при первой же сделке, то оптимальной (в смысле получения наибольшего ожидаемого дохода) схемой поставок является схема с испытательным сроком, во время которого поставки минимальны, а после его окончания поставки должны сразу же достигать полного объема.

Утверждение 5. Продолжительность испытательного срока сокращается с ростом доли надежных заказчиков на рынке, а также с ростом рентабельности бизнеса.

Последнее утверждение можно объяснить на содержательном уровне. С ростом надежных заказчиков поставщик изначально в большей степени уверен в надежности случайного заказчика и тем самым раньше начинает поставки в полном объеме.

Рентабельность бизнеса также оказывает влияние на уменьшение испытательного срока. Фактически возможность получения высокой прибыли в текущий момент придает дополнительный стимул уменьшить срок испытания.

Найдя ожидаемую наилучшую прибыль в случае, когда поставщик не стремится выявить тип заказчика, а также в случае, когда он создает схему, при которой ненадежный поставщик раскрывает себя в первый же момент, необходимо посмотреть, в каком случае ожидаемая прибыль поставщика выше.

Когда выполнено условие (11), в обоих случаях, фактически, поставки осуществляются в полном объеме. Однако в случае, когда тип заказчика выявляется сразу, потери происходят в первый же момент. В случае же, когда тип заказчика выявляется не сразу, потери от того, что ненадежный заказчик нарушит контракт, меньше, так как это происходит с соответствующим дисконтом во времени. То есть при выполнении условия (11), для производителя не нужно создавать схему, по которой он определяет заказчика сразу же (что достаточно легко показать, сравнивая выражения (13) (при $l = 0$) и (8)).

Если же выражение (11) не выполняется, то для производителя предпочтительнее выбрать схему с l , удовлетворяющую (12), чем схему с $l = 0$. Но выше также было показано, что схема, удовлетворяющая выражению (13) (при $l = 0$), предпочтительней (8). Таким образом, при любых условиях производителю, максимизирующему свою прибыль, предпочтительнее не выявлять тип заказчика. Таким образом, можно сформулировать следующее утверждение:

Утверждение 6. Оптимальная схема поставок товара производителем, максимизирующая ожидаемый приведенный доход, основыв-

вается на схеме, при которой имеется испытательный срок сотрудничества (во время которого поставки товара минимальны), после которого поставки товара сразу же достигают полного объема. При этом ненадежный заказчик нарушает соглашения только тогда, когда он не может больше функционировать на рынке, как заказчик (дистрибьютор). Схема поставок, при которой производитель при первой же сделке определяет надежность заказчика, оптимальной не является.

Таким образом, утверждения 4 и 5 верны для каждого производителя, максимизирующего свою ожидаемую прибыль.

Представляет интерес определение периода, в течение которого производитель не загружен поставками. Зная время простоев l с каждым заказчиком, можно определить общее среднее время простоев по формуле l/α . Так как l растет с со снижением доли надежных заказчиков, то и l/α тоже будет расти. Заметим, что в случае когда производитель сразу же пытается определить тип заказчика, простоев нет вообще.

Также стоит заметить, что среднее время нахождения надежного заказчика при оптимальной схеме поставок также больше. Так, если тип заказчика не раскрывается, среднее время сотрудничества с ненадежным заказчиком нетрудно показать – оно будет равно $\frac{1}{(1-a)}$ (среднее время жизни ненадежного агента), а среднее время выхода на надежного заказчика:

$$\frac{1}{\alpha(1-a)}. \quad (14)$$

Тогда как при определении надежности заказчика при первой же сделке, среднее время равно $\frac{1}{\alpha}$. Таким образом, цель максимизации прибыли замедляет процесс отбора качественных игроков на рынке, при этом процесс отбора тем медленнее, чем меньше рисков у нена-

дежных заказчиков. Тем не менее даже ненадежные игроки создают положительную ожидаемую прибыль для производителей, что не происходит при быстром отборе.

Утверждение 7. Оптимальная схема поставок увеличивает среднее время отбора надежных заказчиков по сравнению со случаем, когда распознавание агента происходит при первой же сделке.

Для заказчиков (в том числе надежных) наибольший интерес представляет величина l – время, спустя которое начинается полный объем поставок. Ниже (рис. 4–7) приведены графики данной величины (без округления до следующего целого числа) для достаточно стандартных случаев (графики, в частности, наглядно подтверждают справедливость утверждения 5).

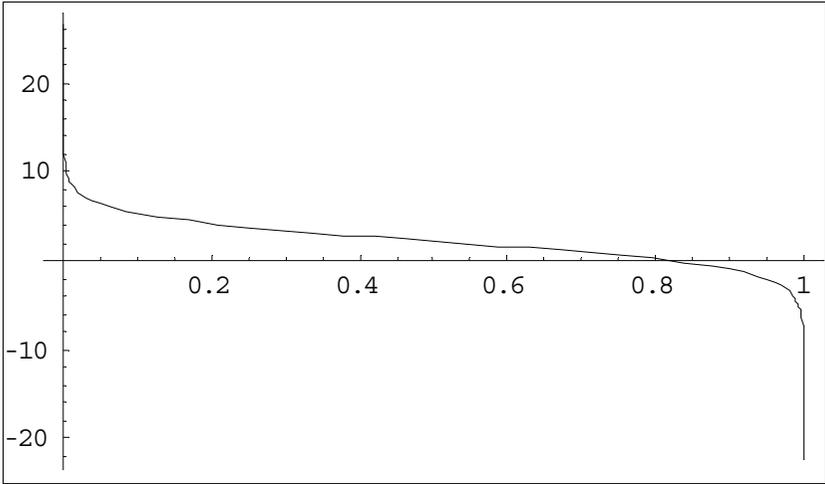


Рис. 4. Время испытательного срока для заказчиков в оптимальной схеме в зависимости от доли надежных заказчиков (с низкой рентабельностью производства) ($C = 1, P = 1.1, a = 0.5$)

Для случая *рис. 4* время испытательного срока не больше 10. При этом при доле надежных заказчиков, равной всего лишь половине, время испытательного срока равно 3.

Для случая *рис. 5* с ростом рентабельности производства среднее время испытательного срока падает. При доле надежных заказчиков, равной 50%, испытательного срока нет вообще.

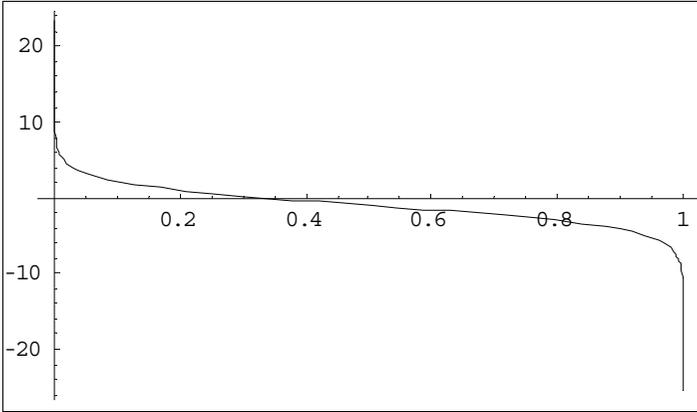


Рис. 5. Время испытательного срока для заказчиков в оптимальной схеме в зависимости от доли надежных заказчиков (с высокой рентабельностью производства) ($C = 1, P = 1.5, a = 0.5$)

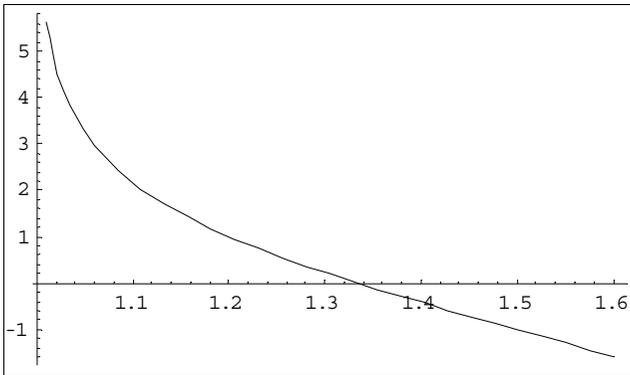


Рис. 6. Время испытательного срока для заказчиков в оптимальной схеме в зависимости от цены товара (от рентабельности производства) ($C = 1, \alpha = 0.5, a = 0.5$)

Для случая *рис. 6* при рентабельности, большей 20%, испытательный срок не превышает более одного периода, а при рентабельности, большей 35%, испытательный срок отсутствует.

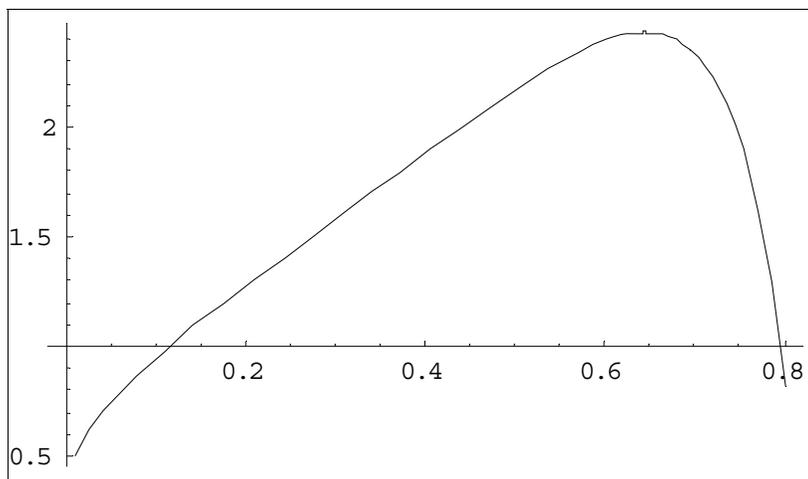


Рис. 7. Время испытательного срока для заказчиков в оптимальной схеме в зависимости от устойчивости положения ненадежных заказчиков ($C = 1, P = 1.1, \alpha = 0.5$)

Рис. 7 иллюстрирует, что при высоких рисках и малом времени жизни ненадежных заказчиков испытательный срок должен быть также мал. Так, если $\alpha < 0.1$, то испытательный срок равен всего одному периоду. Причина в том, что при незначительной величине α , невысока вероятность того, что ненадежный заказчик останется после испытательного срока (пусть и непродолжительного). Таким образом, надежным заказчикам выгодно, чтобы ненадежные заказчики были либо очень высокорисковыми, либо низкорисковыми (в соответствии с графиком, например, $\alpha > 0.8$).

Ценовая политика

Выше рассматривался случай, когда цены на продукцию фиксированы, а производитель выбирает только объем поставок. При этом

цена на продукцию была такой, что ее дальнейшее повышение привело бы к нарушению соглашения со стороны заказчиков (предполагался конкурентный рынок). Если существует возможность фиксирования цены в контракте, то на конкурентном рынке в течение какого-то времени она будет оставаться постоянной. Однако если в контракте цена не зафиксирована, то у заказчика появляются стимул и потенциальная возможность ее снижения. Если заказчик при очередной сделке не нарушил контракт, то он имеет преимущество по сравнению с остальными заказчиками, которых производитель не знает. Для производителя работать с таким заказчиком предпочтительнее, чем начинать работу с новым клиентом. В этом случае (в зависимости от переговорной силы сторон) цена с увеличением времени сотрудничества может падать. Если заказчик обладает полной переговорной силой (т.е. цена устанавливается на таком уровне, при котором ожидаемая прибыль при сотрудничестве с ним у производителя такая же, как при начале сотрудничества с новым неизвестным заказчиком), то несложно показать, что в данной экономике ожидаемая прибыль производителя может быть представлена в виде:

$$\begin{aligned}
 V &= (P-C)q(\alpha + (1-\alpha)a) - Cq(1-\alpha)(1-a) + V/(1+r) \\
 V &= (1+r)(P[\alpha + (1-\alpha)a] - C)/r
 \end{aligned}
 \tag{15}$$

Этот вывод легко получить в предположении, что изначально ожидаемая приведенная прибыль у производителя ненулевая и равна V . Вместе с тем после начала взаимодействия с очередным поставщиком, существует ненулевая вероятность a , что поставщик нарушит контракт, и производитель начнет сотрудничество с новым заказчиком (ожидаемая прибыль V). С вероятностью $(1 - a)$ производитель и заказчик продолжают взаимодействовать, но пересмотрят цены. Так как заказчик обладает полной переговорной силой, он установит цену таковой, чтобы ожидаемая прибыль поставщика была такой же, как если бы он стал взаимодействовать с новым заказчиком т.е. опять же V . В итоге получается, что величина V положительна при условии:

$$(P[\alpha + (1-\alpha)a] - C) > 0. \quad (16)$$

Видно, что в этом случае поставки с самого начала соответствуют своему оптимальному объему. С учетом того, что цена меняется в соответствии с тем, что приведенная ожидаемая доходность не меняется, легко получить следующее выражение.

$$P_n = P[\alpha + (1-\alpha)a] / \varphi(a, \alpha, n), \quad (17)$$

где $\varphi(a, \alpha, n)$ – условная вероятность того, что заказчик останется на рынке. Как видно, цена падает и принимает наименьшее значение при $\varphi(a, \alpha, n) = 1$ (что происходит при достаточно больших n). Фактически цена изначально падает достаточно быстро, но затем ее падение замедляется.

Утверждение 8. Оптимальная схема поставок товара производителем, максимизирующая ожидаемый приведенный доход с учетом возможности изменения цены в будущем (будущая цена не фиксируется и не оговаривается), будет изначально характеризоваться полным объемом поставок. При этом движение цены может быть описано в соответствии с выражением (17).

В случае если производитель обладает определенной переговорной силой, он получает другой доход. Решение данной задачи зависит исключительно от переговорной силы контрагентов.

Модель ограниченного планирования

В предыдущем разделе, где рассматривалась модель поведения заказчиков и поставщиков, основное внимание уделялось ситуации существования в экономике ненадежных заказчиков (как и поставщиков), присутствующих на рынке непродолжительное время. Наличие на рынке такого рода агентов объясняется общей неопределенностью в экономике, когда положение достаточно большого числа компаний является неустойчивым, и в случае возникновения негативных явлений они разоряются и уходят с рынка.

Ниже будут рассмотрены условия, возникающие в экономике в процессе взаимодействия агентов (поставщиков и заказчиков), кото-

рые не позволяют применять стандартную модель поведения бесконечно повторяющихся игр. Для простоты будем предполагать, что агенты живут бесконечно долго и существует несколько заказчиков и несколько поставщиков (ранее рассматривались частные случаи, когда заказчики или поставщики являются монополистами). Это дает определенную степень свободы обеим сторонам, и их поведение может существенно отличаться от поведения при наличии монополиста. В частности, наиболее важным моментом в данном взаимодействии является возможность возникновения ситуации self-enforcing контрактов, когда обе стороны заинтересованы в исполнении контрактов. Как было показано ранее, в контрактах, где одна из сторон является монополистом, необязательно появляется self-enforcing. Наличие монополии приводит к такому типу игры, при котором монополист может диктовать условия сделок, максимизирующие его ожидаемую прибыль, что не является first-best condition. Тем не менее такое поведение приводит к second-best condition «второе наилучшее». В случае присутствия на рынке с обеих сторон нескольких игроков (что является распространенным случаем в экономике) существует возможность появления self-enforcing, что и будет исследоваться ниже.

В модели будет учтено, что в реальности практически ни одна фирма не планирует свою деятельность, рассчитывая ожидаемую прибыль на бесконечный промежуток времени. Не очень крупные компании (крупные корпорации с огромными бюджетами привлекают большое внимание общественности, и модель их поведения бывает уже несколько иной) прогнозируют свою деятельность всего лишь на несколько ближайших лет, поэтому в модели рассматривается ограниченный горизонт планирования. Кроме того, в модель вводится параметр, который может быть интерпретирован как ограниченная память агентов. Как уже было отмечено, обычно нарушение текущего контракта предполагает полное расторжение последующего сотрудничества. Тем не менее с течением времени агенты имеют обыкновение забывать то, что случилось в прошлом.

Ранее предполагалось, что поставщик может по своему усмотрению выбирать качество производимого товара – товар низкого или

высокого качества. Однако далеко не для всех товаров (или поставок) может существовать такой выбор. Зачастую поставщик, создавая продукт, прикладывает к этому определенные усилия, и результат зависит от этих усилий. При этом высокие усилия еще не гарантируют качество товара, а лишь повышают вероятность благополучного исхода.

В модели предполагается, что договор между заказчиком и поставщиком заключается на один период. В контракте фиксируется, что качественный товар и некачественный оплачиваются по разным ценам⁴⁸, т.е. в контракте фиксируются две цены: цена качественного товара – b_H и цена низкокачественного – b_L ⁴⁹.

Предполагается, что усилия поставщика определяются вектором показателей \mathbf{a} (усилия, оказывающие влияние на качество продукта, обычно характеризуются несколькими факторами). В этом случае вероятность создания качественного товара положительно зависит от роста всех факторов \mathbf{a} . Для простоты можно предположить, что вероятность зависит линейно от каждого фактора:

$$P(a) = \sum_i p_i a_i. \quad (18)$$

Соответственно, издержки положительно зависят от прилагаемых усилий, при этом предполагается, что предельные издержки также растут:

⁴⁸ См. Baker G., Gibbons R., Murphy K.J. Relational Contracts and the Theory of the Firm // *Quarterly Journal of Economics*. 2001.

⁴⁹ В работе (Baker, Gibbons, Murphy, 2001) предполагалось, что в контракте прописывается четыре цены. А именно, цены определялись качеством продукции поставки, а также качеством альтернативного использования продукции. В рассматриваемой нами модели данную особенность удастся избежать, так как альтернативным использованием продукции будет ее поставка другим заказчикам. В этом плане качество продукции будет только одно (без альтернативного использования).

$$\frac{\partial C(a)}{\partial a_i} > 0, \frac{\partial^2 C(a)}{\partial a_i \partial a_j} > 0, \lim_{a_i \rightarrow 0} \frac{\partial C(a)}{\partial a_i} \rightarrow 0 \quad (19)$$

По умолчанию будет рассматриваться случай с тремя поставщиками и тремя заказчиками (в некоторых случаях определенные параметры будут меняться). Как уже отмечалось выше, горизонт планирования небольшой. Приведенная прибыль будет рассматриваться в течение последующих 5 лет, после чего агенты ничего не планируют и соответственно максимизируют прибыль, получаемую за этот период. Для простоты предполагается, что по причине невысокой реальной ставки процента дисконтированием за этот период можно пренебречь. По умолчанию принимается, что память сохраняется в течение 3 лет, после чего все нарушения прощаются (или забываются).

Предполагается, что рискам подвержены обе стороны: поставщик рискует не получить деньги за товар, а заказчик рискует оказаться без продукции, если поставщик нарушит контракт и уйдет к другому заказчику. Договор между заказчиком и поставщиком, как уже указывалось, заключается на один период. При этом цены товара, указываемые в контракте, определяются в процессе переговоров и могут меняться в зависимости от ситуации.

Для каждого поставщика существует выбор между заказчиками. При этом заказчики для него различаются. Прежде всего, могут быть заказчики, с которыми прошлые сделки прошли успешно. Таким заказчикам поставщик склонен доверять: он полагает, что в будущем они так же будут исполнять контракт. Также существуют заказчики, которые нарушили предыдущие сделки. Этим заказчикам поставщик доверять не склонен (в период наказания или до тех пор, пока поставщик помнит об их нарушениях). Кроме того, имеются заказчики, с которыми поставщик еще не сотрудничал. Такие заказчики, по сути, должны отличаться от тех, кому заказчик склонен доверять, и от тех, кому он не склонен доверять (агент, с которым сделка прошла успешно, предпочтительнее, при прочих равных, агента, с которым еще сделок не было). У поставщика относительно

данных заказчиков должны быть определенного рода ожидания относительно их поведения при осуществлении сделок с ним. Эти ожидания формируются на основе опыта того или иного поставщика. Так, например, если новые заказчики для рассматриваемого поставщика всегда нарушают договор, то поставщик скорее всего будет рассматривать всех остальных новых поставщиков также склонными к нарушению контракта. Если же все новые заказчики действуют в соответствии с контрактом, то и любых других новых заказчиков поставщик склонен воспринимать как надежных. Таким образом, предполагается, что ожидания надежных заказчика среди новых агентов будет определяться долей надежных заказчиков в истории поставщика (история ограничена памятью агента).

Аналогичный выбор между поставщиками возможен и для заказчиков.

Для большей простоты модели предположим, что рынок некачественного товара достаточно распространен. Производство данного товара не требует дополнительных усилий, поэтому, кроме имеющих на рынке поставщиков, способных производить высококачественный товар, на рынке присутствует данный товар в большом количестве, по конкурентной цене $b_L = P_M$. Именно такая цена для некачественного товара и прописывается в контракте по причине невозможности арбитража на рынке. Также уместно предположить, что производство некачественного товара не является конкурентным преимуществом по отношению к остальным производителям некачественного товара, поэтому при наличии совершенной конкуренции на рынке некачественного товара $C(0) = P_M$.

Таким образом, наибольший интерес представляет цена качественного товара, прописываемого в контракте (b_H).

Рассмотрим подробнее поведение поставщика. Поставщик, максимизируя ожидаемую прибыль, выбирает из соответствующей группы такого заказчика, который готов предложить наибольшую цену за качественный товар. При этом поставщик руководствуется определенными разумными принципами. В частности, если заказчик предлагает очень высокую цену за товар – значительно выше, чем

существует на рынке в данный момент, то естественно было бы предполагать, что такую сумму он платить не собирается, и цель заказчика – просто получить товар, нарушив впоследствии контракт. Поэтому предполагается, что поставщик, выбирая наилучшего заказчика из конкретной группы, предпочитает того, кто предложил наибольшую цену, но ниже определенного значения ($b_H \leq P^H$). В дальнейшем будет показано, что соответствующая стратегия поведения – оптимальная.

Разумно предположить, что точно такой же стратегии придерживается и заказчик, выбирающий приемлемого поставщика. Таким образом, он выбирает наименьшую цену, предлагаемую поставщиками за товар, тем не менее не ниже определенного уровня ($b_H \geq P^L$) (в данном случае низкая цена будет фактически гарантировать поставку товара низкого качества).

Поставщик выбирает заказчика, с которым будет заключать сделку в следующий момент времени, по принципу наибольшей ожидаемой прибыли. Выбор будет осуществляться между заказчиками из надежной группы и заказчиками из группы неизвестных. Заказчики из группы, нарушившей договор, в текущей сделке участвовать не будут. Аналогичный выбор осуществляют заказчики.

Предполагается, что изначально поставщики (заказчики) доверяют всем агентам-заказчикам (поставщикам). Затем, исходя из истории сделок, неизвестные заказчики (поставщики) расцениваются как надежные или ненадежные в соответствии с представленными выше рассуждениями. Вначале рассмотрим модель поведения для одного периода и для одной группы заказчиков (например, поставщик ни с кем из заказчиков раньше дела не имел или по причине плохой памяти забыл, с кем имел дело). В этом случае будет иметь значение число заказчиков и число поставщиков на рынке. Если на рынке отсутствует сговор между поставщиками и между заказчиками (такое предположение допустимо по причине хрупкости любых союзов между конкурирующими компаниями), то имеет значение количество тех и других на рынке. Так, если поставщиков меньше, чем заказчиков, то первые будут диктовать условия последним, что

заставляет заказчиков, конкурирующих по цене, заявлять цены выше текущих. В результате цены будут находиться на уровне максимальной цены за сделку ($b_H = P^H$). Выше данного значения цену выставить не имеет смысла, так как на нее уже не реагирует поставщик. Таким образом, все заказчики будут готовы покупать продукт по наивысшей цене – P^H . Другая ситуация складывается, когда поставщиков больше, чем заказчиков. В этом случае какой-то из поставщиков может остаться без заказов, и исходя из условия, что $C(0) = P_M$ и (19), можно заключить, что такой поставщик будет готов предлагать цену ниже существующей на рынке на качественные товары (но с условием, что она не ниже P_M). Тем не менее рациональные заказчики понимают, что низкие цены на рынке дестимулируют производительность поставщиков, которые уменьшают свои усилия и, как следствие, снижают в целом производство качественного товара. Таким образом, цена приближается к оптимальному, в отношении доходности для заказчиков уровню, т.е. P^L может быть определена из следующего выражения:

$$E(U_C) = V_L + P(\bar{a}')(V_H - P^L) \rightarrow \max_{P^L},$$

under _ condition (20)

$$\bar{a}' : P_M + P(\bar{a})(P^L - P_M) - C(\bar{a}) \rightarrow \max_{\bar{a}}$$

В случае когда поставщиков и заказчиков одинаковое количество, цена будет устанавливаться в зависимости от переговорной силы обеих сторон. Тем не менее цена будет находиться в интервале $b_H \in [P^L, P^H]$.

Принимаем, что поставщик не будет иметь дело с незнакомыми заказчиками, если на его памяти имели место случаи нарушения контракта. Поскольку нарушения, зафиксированные в его памяти, создают для поставщика ощущение высокой вероятности в будущем нарушения контракта агентами, которых он не знает (время памяти

всего лишь 3 периода – вероятность потерять свой товар равна по меньшей мере 0.33). В таком случае поставщик рисковать не склонен и не будет заключать контракт. Кроме того, данное предположение задает более сильные условия для соблюдения self-enforcing, что и представляет наибольший интерес для нас.

Таким образом, если кто-то из заказчиков нарушил контракт, ни с одним из заказчиков, с которым поставщик сделок еще не имел, контракт в течение следующих 3 периодов заключаться не будет. То есть поставщик полностью доверяет всем агентам, с которыми он готов заключать контракт. В таком случае для каждого хода варианты сотрудничества можно представить в виде матрицы – например, такой:

	Заказчик 1	Заказчик 2	Заказчик 3
Поставщик 1	XX		
Поставщик 2	XXX	XXX	XXX
Поставщик 3			

Поставщик 1 не может сотрудничать с заказчиком 1 следующие 2 хода; поставщик 2 не может сотрудничать следующие 3 хода ни с одним из заказчиков (такое может произойти, например, если при первом же ходе заказчик нарушает контракт, и, таким образом, поставщик никому не доверяет следующие 3 хода, пока работает память (или система наказания)). Использование данной матрицы достаточно удобно для решения задачи. В частности, в вышеприведенном примере видно, что в текущий момент времени поставщик 2 не будет участвовать в сделках, поэтому на рынке будет острая конкуренция среди заказчиков, что соответственно приведет к росту цен на высококачественную продукцию до P^H .

Достижение self-enforcing на таком рынке требует выполнения нескольких условий, которые вытекают из условия равновесия в игре совершенной по подыграм. В отличие от равновесия по Нэшу, в данном случае отклонение стратегии игрока от предполагаемой (нарушение контракта), приводит к изменению поведения различных агентов на рынке. Эти изменения необходимо учитывать при оценке

ожидаемой прибыли игрока. Так, нарушение контракта заказчиком вызывает недоверие поставщика к остальным заказчикам, и в течение следующих периодов времени поставщик не совершает сделок, что изменяет число игроков на рынке и, в свою очередь, изменяет цены контрактов. Новые условия заставляют остальных игроков пересмотреть свои стратегии.

Тем не менее существует условие, которое заранее накладывает ограничение на поведение агентов так, что последующая стратегия игроков соответствует «хорошей» (соответствует заключенному контракту).

Прежде всего, найдем first-best condition для усилий. Это значение находится из максимизации функции ожидаемой суммарной прибыли поставщика и заказчика.

$$E(S) = E(U_C) + E(U_S) = V_L + P(\bar{a})(V_H - V_L) - C(\bar{a}) \rightarrow \max_{\bar{a}} \quad (21)$$

где V_H – доход заказчика при наличии высококачественного товара, V_C – соответственно для низкокачественного товара, $C(a)$ – издержки усилий.

В начале предположим, что все действуют в соответствии с контрактом. В этом случае матрицу поведения агентов можно представить в следующем виде (цена сделок определенного товара везде одинакова, поэтому она записывается в одной строке):

Период	1	2	3	4	5	6
Поставщик 1	1	1	1	1	1	1
Поставщик 2	2	2	2	2	2	2
Поставщик 3	3	3	3	3	3	3
Заказчик 1	1	1	1	1	1	1
Заказчик 2	2	2	2	2	2	2
Заказчик 3	3	3	3	3	3	3
Цена b_H	P	P	P	P	P	P
Цена b_L	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M

Соответственно, первый поставщик постоянно взаимодействует с первым заказчиком, второй – со вторым, третий – с третьим. При этом цена высококачественного товара остается постоянной, поскольку никакие условия не меняются. В этом случае поставщики выбирают усилия, максимизируя:

$$E(U_S) = P_M + P(\bar{a})(P - P_M) - C(\bar{a}) \rightarrow \max_{\bar{a}} \quad (22)$$

Для того чтобы имело место self-enforcing, необходимо, чтобы ожидаемый доход каждого из агентов был максимальным. В случае выполнения контракта заказчик получает ожидаемую прибыль за один период:

$$E(U_C) = \left((V_L - P_M) + P(\bar{a}^*)(V_H - P) \right) \quad (23)$$

У заказчика может появиться желание нарушить контракт в двух случаях. Первый случай – заказчик не оплачивает поставку товара. Ясно, что наибольший доход от такого нарушения возникает в момент поставки качественного товара. Для решения этой задачи предполагается, что агенты в последующем действуют в соответствии с «хорошими» стратегиями. В этом случае, если предположить, что стратегия нарушения предпочтительнее (например, для заказчика 1), поведение агентов, в том числе нарушителя, будет следующим:

Период	1	2	3	4	5	6
Поставщик 1	1	XXX	XX	X	1	XXX
Поставщик 2	2	2	2	2	2	2
Поставщик 3	3	3	3	3	3	3
Заказчик 1	1- нар.				1- нар.	
Заказчик 2	2	2	2	2	2	2
Заказчик 3	3	3	3	3	3	3
Цена b_H	P	P^H	P^H	P^H	P	P^H
Цена b_L	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M

Если заказчик нарушает контракт в момент, когда ему поставляют качественный товар, его ожидаемая суммарная прибыль за 5 периодов составляет:

$$E(U_C) = V_H + (V_L + P(\bar{a}^*)(V_H - V_L)) \quad (24)$$

Выражение в скобках означает ожидаемый доход в 5-м периоде.

Если же агент соблюдает контракт, то в данный момент ожидаемая приведенная прибыль будет равна:

$$E(U_C) = (V_H - P) + 4\left((V_L - P_M) + P(\bar{a}^*)(V_H - P)\right). \quad (25)$$

В этом случае для сохранения self-enforcing необходимо выполнение условий:

$$4\left((V_L - P_M) + P(\bar{a}^*)(V_H - P)\right) > V_L + P + P(\bar{a}^*)(V_H - V_L). \quad (26)$$

Другой возможный случай нарушения контракта заказчиком может возникнуть в момент, когда поставщик не смог удовлетворить его требования относительно качества товара. В этом случае у заказчика может возникнуть желание перекупить качественный товар у другого поставщика. Естественно, при этом цена товара должна включать премию за то, что поставщику необходимо расторгнуть свой старый контракт. Таким образом, в данном случае происходит расторжение двух контрактов: заказчика – со своим поставщиком и поставщика – со своим заказчиком. В следующем периоде на рынке действуют два поставщика и два заказчика, и цена высококачественного товара остается прежней. В этом случае достаточно сравнивать однопериодный выигрыш, так как во 2-м периоде каждый поставщик (заказчик) находит себе заказчика (поставщика). Картина игры будет выглядеть следующим образом:

Период	1	2	3	4	5	6
Поставщик 1	1.	XXX	XX	X	2	2
Поставщик 2	2- нар.	1	1	1	1	1
Поставщик 3	3	3	3	3	3	3
Заказчик 1	1- нар.	2	2	2	2	2
Заказчик 2	2	XXX	XX	X	1	1
Заказчик 3	3	3	3	3	3	3
Цена b_H	P	P	P	P	P	P
Цена b_L	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M

Условие необходимое для того, чтобы контракт таким образом не нарушался, следующее:

$$(V_H - P) \leq (V_L - P_M), \quad (27)$$

т.е. заказчику нет смысла искать на следующий период другого поставщика.

Возможен и другой вариант. Он заключается в том, что заказчик ищет другого поставщика на данный период, но при этом соблюдает контракт со старым, выплачивая ему соответствующую сумму за некачественный товар P_M . В этом случае контракт нарушает только поставщик, и в последующие три периода на рынке по этой причине существуют три поставщика и два заказчика (один из заказчиков перестает доверять поставщикам на определенный период времени). Матрица взаимодействия будет выглядеть следующим образом:

Период	1	2	3	4	5	6
Поставщик 1	1	1	1	1	1.	1.
Поставщик 2	2- нар.				2	2
Поставщик 3	3	3	3	3	3	3
Заказчик 1	1	1	1	1	1	1
Заказчик 2	2	XXX	XX	X	2	2
Заказчик 3	3	3	3	3	3	3
Цена b_H	P	P^L	P^L	P^L	P	P
Цена b_L	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M	P_M

Так как заказчику 1 необходимо получить качественный товар, он должен заплатить премию поставщику (поставщик 2), поскольку последний не будет иметь контрактов ни с кем в течение следующих трех периодов. Для того чтобы такое нарушение контрактов оказалось выгодным, необходимо, чтобы суммарная прибыль поставщика 2 и заказчика 1 была выше, нежели при отсутствии нарушения. Суммарная прибыль в случае нарушения контракта будет:

$$E(U_S) + E(U_C) = (V_H - C(\bar{a}^*)) + P(\bar{a}^*)(P - P_M) - C(\bar{a}^*) + 3\{(V_L - P_M) + P(\bar{a}^*)(V_H - P^L)\} \quad (28)$$

где P^L находится из выражения (20).

Если же контракт не нарушается, то суммарная прибыль за данный период составляет:

$$E(U_S) + E(U_C) = 5(V_L + P(\bar{a})(V_H - V_L) - C(\bar{a})) \quad (29)$$

Для соблюдения контракта необходимо, чтобы величина (29) превышала (28).

Описав все возможные случаи нарушения контракта, выпишем условия, необходимые для соблюдения self-enforcing. Одновременно рассмотрим возможность появления состояния first-best. В этом случае усилия поставщика должны удовлетворять одновременно (22) и (21). Но тогда необходимо, чтобы цены, зафиксированные в контрактах, удовлетворяли условию:

$$b_H - b_L = P - P_M = V_H - V_L \quad (30)$$

Если соответствующее условие выполнено, то условия реализации self-enforcing существенно упрощаются. В частности, неравенство (27) выполняется автоматически, т.е. заказчику невыгодно будет нарушать свой контракт в поисках высококачественного товара, поскольку от смены поставщика он не получит выгоды. Условие (26) можно переписать, как

$$P(\bar{a}^*)[4(V_L - P_M) - (V_H - V_L)] > V_H - V_L - 3(V_L - P_M) \quad (31)$$

В частности, если $V_H - V_L \leq 3(V_L - P_M)$, то выражение (31) будет выполняться всегда, т.к. тогда

$$P(\bar{a}^*)[4(V_L - P_M) - (V_H - V_L)] > 0 \quad (32)$$

Сравнение (28) и (29) дает:

$$P(\bar{a}^*)[4V_L - V_H - 3P^L] < 2V_L - V_H + 3P_M - 3C(\bar{a}^*) \quad (33)$$

Таким образом, возможно существование self-enforcing с удовлетворением first-best conditions, если выполнены ограничения (31) и (33), где вектор \mathbf{a} задается исходя из максимизации (21), а P^L – из (20).

Исследуем частный случай поведения агентов в экономике. Предположим для простоты, что усилия определяются лишь одним фактором a . Также предположим, что функция издержек в соответствии с (19) описывается в виде:

$$C(a) = P_M \left(1 + \frac{a^2}{2}\right) \quad (34)$$

При этом $P(a) = ka$ (где k – некоторый коэффициент). Введем также обозначения $\frac{V_H - V_L}{P_M} = \alpha$, $\frac{V_L - P_M}{P_M} = \beta$. В этом случае задача максимизации прибыли (21) дает

$$a^* = \alpha k. \quad (35)$$

В соответствии с этим оптимальным уровнем нижней границы b_H , исходя из формулы (20), будет являться:

$$P^L = P_M \left(1 + \frac{\alpha + \beta}{2}\right). \quad (36)$$

Отсюда следует, что условие (31) преобразуется в

$$[3 - 4k\alpha]\beta > \alpha + k\alpha^2, \quad (37)$$

а условие (33) – в

$$\left[\frac{3}{2}k\alpha - 1\right]\beta < 4 - \alpha - \frac{1}{2}k\alpha^2. \quad (38)$$

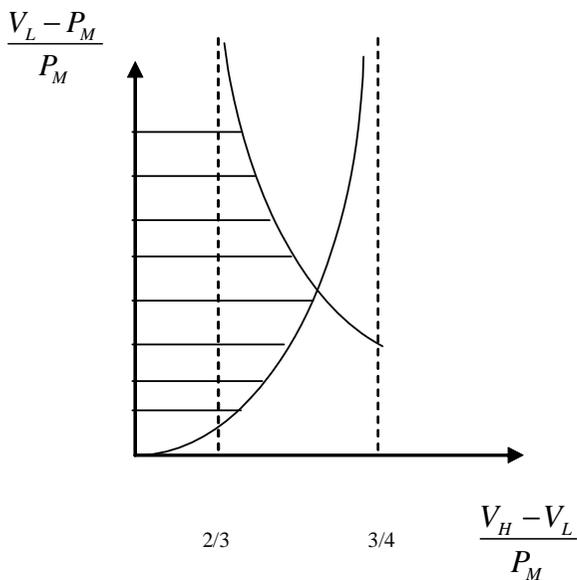


Рис. 8. Условия появления self-enforcing в графическом виде

В простом случае, если $k = 1$ (на *рис. 8* – это заштрихованная область), видно, что с ростом $V_H - V_L$, при прочих равных условиях, вероятность появления self-enforcing снижается, т.е. находит подтверждение сформулированная ранее гипотеза.

Н0: с ростом разницы издержек в производстве качественного и низкокачественного товаров вероятность появления self-enforcing в контрактах сужается.

Из *рис. 8* также видно, что при сравнительно низкой относительной ценности качественного товара абсолютная ценность низкокачественного товара для заказчика практически не влияет на наличие self-enforcing в экономике.

Также несложно заметить, что чем проще создать качественный товар (растет k), тем меньше область допустимых значений $\frac{V_H - V_L}{P_M} = \alpha$ и $\frac{V_L - P_M}{P_M} = \beta$ (как видно из двух вышеприведенных неравенств, обе кривые сдвигаются влево, уменьшая заштрихованную область). Отсюда следует:

Н1: чем проще производить качественный продукт, тем ниже, при прочих равных условиях, вероятность появления self-enforcing в контрактах. В данном случае речь идет не только о self-enforcing, но также можно указать на наличие first-best conditions.

С помощью несложных математических выкладок также можно показать, что:

Н2: с ростом горизонта планирования, при прочих равных условиях, вероятность появления self-enforcing в контрактах в среднем возрастает.

Н3: с ростом периода наказания или с увеличением длительности памяти, при прочих равных условиях, вероятность появления self-enforcing в контрактах возрастает.

2.2. Формальные контракты с привлечением суда

Ниже в разделе делается попытка рассмотреть взаимоотношения агентов при наличии третьей стороны – суда. В большинстве случаев суды рассматриваются как внешняя сторона, способная прину-

доть к исполнению верифицируемой части контракта. Рассматривая реляционные контракты, *Baker (Baker, 2002)* делает различие между действительными показателями и верифицируемыми показателями эффективности. Чем выше корреляция между ними, тем эффективнее spot-взаимодействие без использования каких-либо реляционных контрактов. В реальной жизни суды не являются тем эффективным органом, который мог бы своевременно и без нарушений привести к выполнению даже верифицируемую часть контракта. И это, несомненно, оказывает влияние на взаимодействие агентов. В данной работе делается попытка изучить этот аспект проблемы и предложить ряд гипотез. Наряду с этим, затрагиваются и вопросы влияния неопределенности и монополии на эффективность взаимодействия в рамках договоров между агентами.

Премия за риск

Практически все агенты, действующие на рынке, подвержены риску. Риски бывают макроэкономические (или общерыночные) и индивидуальные. Выше уже делалась попытка исследования влияния рисков на поддержание реляционных контрактов. В рассматриваемых моделях риску подвергался один из агентов – в каждый период времени с какой-то вероятностью агент мог уйти (по форс-мажорным обстоятельствам) с рынка. В данной части работы понятие риска будет рассмотрено в более общем случае.

Большинство контрактов, заключаемых между компаниями (или агентами), рассматривается в рамках какого-либо одного проекта (будь то контракт поставок, купли-продажи, подряда, аренды, энергоснабжения и т.д.) либо множества проектов. Ожидание получения дохода в будущем является причиной заключения договора. В компании основанием при выборе проекта для реализации является ожидаемая будущая его доходность, при этом во внимание принимаются риски по проектам. Инвесторы, вкладывающие средства в тот или иной проект, предполагают получение премии за риск (если его реализация связана с определенной степенью риска), которая выражается в большей ожидаемой доходности проекта. Данная премия за риск очень важна с точки зрения выбора проектов. Если ожи-

даемая доходность проекта ниже требуемой доходности с учетом премии за риск, то проект отклоняется. Если рассмотреть стратегию выбора проектов в крупной компании, то в большинстве из них выбор проекта основывается на так называемой средневзвешенной стоимости капитала (*wacc*). *Wacc* рассчитывается, как средневзвешенная ожидаемая доходность капитала для всех инвесторов данной компании (владельцев акций и облигаций). Средневзвешенная стоимость капитала определяется безрисковой ставкой процента и премией за риск. Если все проекты в компании имеют одинаковую степень риска, то премия за риск будет отражать риск конкретного проекта. Менеджеры компании при рассмотрении проекта руководствуются именно этой ставкой дисконтирования *wacc* и если приведенная стоимость проекта больше нуля, то проект выбирается.

Такой общий подход дает представление о том, как риск влияет на реализацию проекта и на взаимодействие между агентами. Далее в модели будет более подробно изучено влияние, оказываемое неопределенностью на исполнение контрактов.

Контракты

Эмпирическая проверка гипотез будет производиться на данных судебно-арбитражной статистики, которая приведена в Вестнике Высшего Арбитражного Суда РФ, а также на данных из выборки делопроизводств по искам договоров о поставке продукции (статистика описывается более подробно в разделе эмпирики). На основе статистики заключенных контрактов можно выделить наиболее важные параметры, которыми характеризуется тот или иной контракт.

- 1) Предмет договора, описание поставляемой продукции. Наиболее важно описание качества товара. От этого зависит, насколько поставляемый товар будет удовлетворять требованиям заказчика. С точки зрения модели данный пункт определяет, в какой мере поставщик имеет возможность варьировать качество товара без нарушения контракта. В рассмотренной выборке достаточно мало исков, касающихся поставки некачественного товара. В большинстве своем (около 80%) дела относятся к вопросам рас-

четов за товар. Можно назвать по крайней мере две причины этого: либо большинство контрактов касается поставок товаров, стандарты которого строго определены, и в этом случае поставщикам выгоднее товар не поставлять, чем поставлять некачественный; либо качество товара является неverified параметром для судебного органа. В последнем случае имеет место нарушение реляционного контракта (если таковой имел место), однако этот факт не может быть проверен и эмпирически подтвержден;

- 2) объем поставок;
- 3) описание последовательности исполнения контракта. В договоре прописывается очередность поставки продукции и порядок ее оплаты. Достаточно часто встречаются ситуации, когда заказчик переводит требуемую сумму (или часть суммы) на счет поставщика еще до поставки продукции. В то же время иногда оплата продукции осуществляется уже после поставки продукции (например, если у заказчика появляются деньги только после продажи поставленного товара третьему лицу). Очередность поставок зависит от переговорной силы каждой из сторон, а также от дефицита денежных средств. Очередность поставок также определяет ответственность сторон: кто, на каком этапе может отклониться от графика, определенного в договоре;
- 4) дата поставки товара. Несоблюдение даты поставки товара, как и даты перевода денежных средств, является основанием для подачи иска в суд. Иски такого рода встречаются достаточно часто (имеются в виду данные по выборке) и в большинстве своем касаются продолжительных задержек. Вполне вероятно, что в определенных случаях агенты сами разрешают конфликт о просроченных поставках без судебного иска (по всей видимости, при незначительных отклонениях от назначенного в договоре срока);
- 5) сумма контракта.

В модели будут рассматриваться различные варианты нарушения контракта, однако проверить гипотезы возможно только на данных по делопроизводствам в судах. Необходимо отметить, что это лишь часть случаев нарушения контракта, тогда как большая часть «айс-

берга находится под водой». При несоответствующем качестве товара, при задержках его поставки споры могут решаться между агентами без привлечения третьей стороны, что не позволяет проверять выдвинутые гипотезы, связанные с этими нарушениями, на основе статистических данных об исках. Это возможно только в том случае, когда нарушение контракта неминуемо повлечет за собой обращение в суд. Например, оплата за товар произведена, но товар не получен, либо наоборот. Около 80% дел из споров о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств являются исками по расчетам. Все остальные категории споров в судебной статистике составляют лишь 20% (возможно, что значительная часть конфликтов разрешается во вне судебном порядке).

Суды

Если бы суд выступал как орган, который мгновенно приводит в действие исполнение договора нарушившей стороной, то в этом случае у агентов не было бы стимула нарушать договор, а все контракты, в которых основные этапы его выполнения наблюдаемы третьей стороной, исполнялись. Во многих моделях по теории контрактов по умолчанию предполагается, что если в контракте все показатели верифицируемы, то агенты следуют ему. Тем не менее данное предположение далеко не всегда соответствует действительности. В реальности, если посмотреть на российскую судебно-арбитражную статистику, количество исков за 2005 год составляло около 1,5 млн, при этом оно растет ежегодно на 15–20%. В России к настоящему времени зарегистрировано около 4 млн юридических лиц, т.е. на каждое юридическое лицо приходится по одному иску каждые три года. Это очень большая величина, и она плохо согласуется с предположением, что верифицируемая информация всегда выполняется в рамках договора.

Поэтому следует более подробно рассмотреть последствия неисполнения контракта одной из сторон.

Одна из сторон нарушает обязательства по договору (например, не поставяет товар в счет оплаты). Другая сторона подает иск на поставщика в суд. Суд принимает заявление к производству. Такое

развитие событий для поставщика, получившего средства, но не поставившего товар, может иметь определенные плюсы:

- 1) использование свободных денежных средств, полученных от заказчика, на период делопроизводства. На основе статистики рассмотренных исков видно, что период между исполнением договора и вынесением решения по делу может составлять от 1 до 5 лет. За это время использование денежных средств, полученных от заказчика, может принести существенный доход агенту;
- 2) существует вероятность исхода дела в свою пользу. Из изученной статистики дел по расчетам видно, что большинство таких дел решается в пользу пострадавшего (т.е. в пользу заказчика, заплатившего деньги, но не получившего товар, либо поставщика, поставившего товар, но не получившего деньги). В исключительных случаях, когда договор составлен нечетко, суд не в состоянии вынести конкретное решение по делу, причем относительно возврата не только причитающейся суммы, но и упущенной выгоды или причиненных убытков. Решение данного вопроса целиком зависит от самого судьи и его подхода к данному иску. Так как промежуток времени между исполнением договора и принятием решения в суде оказывается большим, то упущенная выгода может составлять значительную сумму. Достаточно часто сумма претензий по иску в несколько раз превышает сумму самого договора. В этом случае возврат лишь выплаченной суммы по контракту будет являться только небольшой частью общей суммы убытков (упущенной выгоды). В большинстве случаев суды выносят решение о выплате причитающейся суммы по контракту и процентов за пользование денежными средствами (по ставке рефинансирования ЦБ). Однако дополнительные платежи по процентам обычно составляют незначительную часть заявленной в иске суммы. Убытки, нанесенные пострадавшей стороне, могут составить значительно большую величину, чем штрафные санкции. Таким образом, несмотря на принятие судом верного решения относительно расчетов по договорам, нарушившая сторона может оказаться в выигрыше. Верное определение убытков пострадавшей стороны является важной частью

судебного процесса. В качестве переменных, отражающих качество суда, в дальнейшем будут рассмотрены такие переменные, как доля повторных исков в общем количестве дел (иски в апелляционные инстанции), а также количество дел, приходящееся на одного судью (загруженность судьи).

Модель

Построим модель поведения покупателя и продавца. Предположим, что имеются рынок продавцов и рынок покупателей определенного товара (например, фермерские хозяйства и мясокомбинаты; товар – мясо, которое используется мясокомбинатами в качестве сырья). Рассматриваться будет как случай монопольного рынка (например, один мясокомбинат в регионе), так и конкурентный рынок, когда с обеих сторон присутствует большое количество продавцов и покупателей. Рассмотрение двух различных ситуаций в рамках одной модели может показать влияние монополии на исполнение контрактов.

Поставщику для создания качественного товара в срок необходимы определенные ресурсы: сырье, рабочая сила и др. Предположим, что этот объем ресурсов выражается в виде вектора \mathbf{a} . При этом приведенные (с учетом дисконта) издержки (которые могут быть выражены в денежном эквиваленте) составляют $C(\mathbf{a}, \mathbf{w})$, где \mathbf{w} – общее состояние природы (макроэкономические обстоятельства, определяющие общий уровень зарплат, уровень цен на сырье и т.д.).

Предполагается, что контракт заключается в момент времени $t = 0$. При этом исполнение контракта для поставщика (поставка продукции) осуществляется в момент времени $t = 1$. Для поставки товара в срок поставщику необходимо, чтобы при данном количестве ресурсов период производства товара составлял:

$$T(\vec{a}) \leq 1.$$

При этом качество товара должно удовлетворять заказчика. Вероятность того, что товар будет качественным, можно представить в зависимости от имеющихся ресурсов как:

$$P(y = 1 | \bar{a}) = Y(\bar{a}),$$

где y – показатель, отражающий качество товара ($y = 1$ – товар качественный, $y = 0$ – товар некачественный). Покупатель, заключая договор, рассчитывает на получение товара в $t = 1$. Для того чтобы производственный процесс в компании не останавливался, покупатель заранее готовится к получению товара в момент времени $t = 1$ (к данному моменту, например, делаются специфические инвестиции, закупается необходимые комплектующие, освобождается производственная линия и т.д.). Данные расходы (или инвестиции) способствуют увеличению приведенной стоимости проекта. Предположим, что это ресурсы b с объемом инвестиций $\chi(\bar{b})$, и при этом доход покупателя в случае получения товара составляет $V(\bar{b}, y, t, w)$.

Предположим, что сумма контракта составляет величину P . В этом случае прибыль покупателя и поставщика будет составлять:

$$\begin{cases} \Pi^B(\bar{b}, y, w) = (V(\bar{b}, y, w) - P)q - \chi(\bar{b}) \\ \Pi^S(\bar{a}, w) = Pq - C(\bar{a}, w) \end{cases}, \quad (39)$$

где q – объем поставок (равен 1, если товар поставляется и 0 – в противном случае).

Общественно оптимальный договор поставок (также как и объем инвестиций и ресурсов) определяется из задачи:

$$E\{V(\bar{b}, Y(\bar{a}), T(\bar{a}), w) - C(\bar{a}, w)\}q - \chi(\bar{b}) \rightarrow \max_{a, b, q} \quad (40)$$

Будем для простоты считать, что оптимальное время поставки – 1, т.е. поставка в момент времени $t = 1$ дает наибольшую суммарную прибыль. Также для простоты будет предполагать, что оптимальный (в смысле суммарной прибыли) уровень ресурсов на производство товара a^* такой, что $Y(a^*) = 1$, т.е. вероятность создания качествен-

ного товара, требуемого заказчиком, равна 1. Кроме того, общественно оптимальный договор подразумевает объем поставок $q = 1$.

Соответствующий уровень усилий и соответствующий уровень общественного благосостояния определяется как first-best (FB).

Тем не менее, если существуют какие-либо стимулы одной из сторон отклониться от выполняемого договора, равновесные усилия могут сместиться от уровня FB. Так или иначе, возможность подписания договора, способного стимулировать каждую из сторон к выполнению контракта, и нахождение общественно оптимального уровня благосостояния, в рамках данных условий зависят от среды, в которой данный договор заключается.

Как уже говорилось выше, в данной работе особое внимание будет уделено наличию монополии на рынке. С точки зрения модели монополии могут различаться по своему масштабу. Монополист может заключать договор как с одним агентом, так и со всеми агентами на рынке. Описания модели для этих случаев разные (ниже это будет показано), тем не менее, допустимо их сопоставление друг с другом.

В качестве основной модели будем рассматривать случай заключения договора монополистом лишь с одним агентом. Наряду с монополией будет исследоваться конкурентный рынок, когда со стороны поставщиков и заказчиков присутствует большое количество агентов. Отличие состоит в том, что агенты обладают разной рыночной властью (*bargaining power*), и это влияет как на цену контракта, так и на последовательность исполнения контракта.

Рассмотрим ситуацию монополии (предположим, что монополистом является поставщик). Монополист, обладая полной рыночной властью, стремится увеличить цену на свою продукцию. Цена на продукцию может возрасти до величины, при которой прибыль заказчика не станет такой же, как прибыль на альтернативных рынках (иначе агент уйдет с данного рынка, т.е. выполняется условие *individual rationality* (IR – индивидуальная рациональность) как равенство). Такая высокая цена обусловлена монополией на одной стороне и конкурентным рынком на другой.

Тем не менее, поскольку мы рассматриваем случай постоянных (многоразовых) поставок, монополисту выгодно застраховать себя от возможности нарушения контракта второй стороной (reneging). Такое стремление вполне объяснимо, так как цена на товар высокая, а прибыль заказчика относительно невелика. Застраховать себя от возможности уклонения от контракта монополист (поставщик) может с помощью заключения договора, в котором оговорена предоплата товара. Так как монополист обладает полной bargaining power, у него есть возможность это сделать.

Таким образом, если на рынке присутствует монополист, последовательность исполнения контракта будет соответствовать порядку, в котором сначала деньги (или товар) получает монополист, а затем товар (или деньги) – вторая сторона. Если рынок с обеих сторон конкурентный, ни одна из сторон не обладает полной bargaining power. В этом случае для простоты будем считать, что агенты обладают равной рыночной силой.

Если заказчик расплачивается раньше установленного срока (что, согласно статистическим данным, происходит достаточно часто), то у него возникают дополнительные издержки. Соответственно в равновесии эти издержки должны быть учтены в цене. Компания выделяет средства на оплату из своих фондов, тем самым уменьшая свой чистый операционный капитал. Таким образом, компания лишается возможности управлять на время этими деньгами и создавать с их помощью дополнительную прибыль. Эти издержки напрямую зависят от времени. Если время между поставкой и оплатой достаточно продолжительное, то издержки высокие. Если поставка и оплата происходят практически одновременно, то дополнительные издержки практически нулевые. Особые издержки возникают тогда, когда деньги переводятся, а договор другой стороной нарушается и товар не поставляется. Как уже отмечалось, сумма взыскания в исках может намного превышать суммы контракта, и эти издержки могут являться ключевыми в определении поведения агентов.

Попробуем представить такого рода издержки в явном виде. Если стоимость контракта составляет P , и оплата производится в момент

времени $t = 0$, а поставки товара осуществляются в момент времени $t = 1$, то за один период времени издержки составят:

$$S(t = 1) = P * wacc, \quad (41)$$

где $wacc$ – средневзвешенная стоимость капитала, и соответственно, упущенная выгода от уменьшения операционного капитала. Если же период между оплатой и исполнением договора составляет t , то упущенная выгода будет равна:

$$S(t) \approx P \left(1 - \frac{1}{(1 + wacc)^t} \right). \quad (42)$$

Естественно, если договор выполняется, данные издержки учитываются в цене в соответствии с индивидуальной рациональностью (IR).

Предположим, договор не выполняется. В таком случае, если договор составлен корректно, то пострадавшая сторона обращается в суд, который должен определить сторону, нарушившую контракт, и принять решение о взыскании денежных средств с учетом процентов либо без них. Если суд вынесет решение о выплате суммы P , издержки пострадавшей стороны составят $S(t)$, если же он правильно определит стоимость капитала $wacc$, то пострадавшая сторона полностью возместит свои убытки. Определение издержек требует времени и определенного рода информации. Однако в настоящее время на каждого судью в месяц приходится около 60 дел, и такая перегруженность, естественно, не позволяет справедливо оценить потери.

Предположим, что судом определен процент возмещения средств η (например, 0, когда с ответчика взыскивается лишь сумма контракта, или равный ставки рефинансирования ЦБ). В этом случае, если договор нарушается, то пострадавшая сторона теряет (в приведенном значении):

$$S(1, t, \eta) \approx P \left(1 - \frac{1}{(1 + wacc - \eta)^t} \right), \quad (43)$$

где 1 означает, что контракт нарушается, t – время между оплатой поставки и решением суда (а точнее, между конечными выплатами ответчика).

Если суд справедливо определяет величину издержек, то $\eta = wacc$. На практике реальное значение η оказывается ниже $wacc$, в какой-то мере параметр η отражает качество работы судов.

Тем не менее даже в случае справедливого судебного решения, есть вероятность, что ответчик не вернет проценты по долгу (например, из-за банкротства). Таким образом, издержки S всегда больше нуля, если решение дела передано в суд.

Решение модели

Рассмотрим случай, когда на рынке имеются один монополист-поставщик и много заказчиков. Контракт заключается в момент времени $t = 0$. Предполагается, что контракт будет исполнен, поэтому выбирается оптимальный временной интервал между заключением договора и поставкой товара, а также денежными выплатами. Для простоты предположим, что издержки от оплаты товара заранее (при условии исполнения контракта) достаточно малы (в общем случае модель практически не претерпевает каких-либо изменений, так как эти издержки фиксированы и учитываются в цене). Так как оплата товара заказчиком происходит заранее, стремление уклониться от исполнения контракта присутствует только у монополиста. Рынок заказчиков конкурентный и цена товара находится из условий индивидуальной рациональности для заказчиков (IR):

$$(IR): E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - P \geq \Pi_0^B, \quad (44)$$

где Π_0^B – прибыль на альтернативных рынках.

Поскольку в контракте прописываются стандарты качества товара, а также предполагается, что агенты выполняют договор в соответствии с требованиями их партнеров, заказчик считает, что товар будет доставлен в соответствии с договором в момент времени $t = 1$ удовлетворительного качества. По этой причине оптимальный уровень ресурсов b у заказчика будет соответствовать оптимальному уровню first-best. Цена P находится из условия (IR) как равенство.

В то же время, если монополист предполагает соблюдать условия контракта, он должен обеспечить себя ресурсами так, чтобы:

$$E\{P - C(\bar{a}, w)\} \rightarrow \max_a$$

$$\text{s.t. } \begin{cases} Y(\bar{a}) = 1 \\ T(\bar{a}) \leq 1 \end{cases} \quad (45)$$

Но, исходя из условий задачи на нахождение общественного оптимального уровня, решением данной задачи будет оптимальный (в смысле суммарной прибыли) уровень ресурсов на производство товара a^* .

Если контракт был исполнен в текущем периоде, то он заключается и на следующий период. Таким образом, приведенная стоимость данного проекта для монополиста составит:

$$\frac{1 + wacc}{wacc} E\{P - C(\bar{a}^*, w)\}. \quad (46)$$

Тем не менее у монополиста может появиться желание отказаться от обязательств по контракту и получить при этом выгоды от имеющихся у него в наличии средств. В этом случае он будет выбирать объем ресурсов, не позволяющий со 100%-й вероятностью добиться производства качественного продукта. Здесь возможны две ситуации: либо монополист не тратит на создание товара вообще никаких ресурсов, в этом случае его издержки равны 0 и поставка товара не происходит; либо какие-то ресурсы затрачиваются, но,

очевидно, недостаточные, и вероятность создания качественного товара сильно снижается. Поставка некачественного товара по умолчанию не будет создавать дополнительной стоимости для заказчика. В случае выявленного нарушения контракта заказчик подает в суд. Как уже было сказано, в случае невыполнения контракта приведенная стоимость потерь для пострадавшего составляет $S(1, t, \eta)$. Соответственно выгода поставщика составляет такую же сумму (предполагается, что стоимость капитала как для поставщика, так и для заказчика одинакова).

Если монополист-поставщик нарушает контракт, предполагается, что все заказчики об этом узнают. Так как он – единственный поставщик, то объявление ему бойкота для будущих периодов является нерациональным решением. Здесь возможны два пути решения проблемы: либо заказчики не будут сотрудничать с поставщиком, если оплата товара происходит ранее поставки, либо необходимо изменить цену так, чтобы поставщику невыгодно было нарушать договор. Второй вариант предполагает дальнейшее повышение цены. Однако заранее оговоренная цена соответствует крайнему выбору IR в условиях конкуренции, и ее дальнейшее повышение повлечет уход всех заказчиков с рынка, что на практике невозможно. Остается первый вариант, и все заказчики будут ему следовать.

В этом случае стремление нарушить договор будет появляться у заказчиков. Так как монополист устанавливает цену, в его интересах назначить ее таким образом, чтобы контракт соблюдался заказчиками. Очевидно, что цена в этом случае будет ниже рыночной, и заказчики будут получать дополнительную прибыль.

Так как контракт соблюдается со стороны монополиста, и он предполагает, что договор будет соблюдаться второй стороной, оптимальный уровень ресурсов поставщика будет соответствовать Fb a^* . Заказчик, имея в наличии товар, также будет выбирать общественно оптимальный уровень ресурсов b^* . Если заказчик соблюдает контракт, то приведенная стоимость проекта для него будет составлять:

$$\frac{1 + wacc}{wacc} \left[E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - P \right]. \quad (47)$$

Если заказчик попытается нарушить контракт, то после получения товара он не будет платить деньги. Монополист в таком случае вынужден будет обратиться в суд. Издержки от того, что монополист не получил своевременно средства, будут составлять $S(1, t, \eta)$. При этом, так как заказчиков на рынке много, с прошлым партнером иметь дело он больше не будет (и в последующем будет получать альтернативную прибыль). Таким образом, приведенная прибыль заказчика от нарушения контракта будет составлять:

$$V(\bar{b}^*, 1, 1, w) - \chi(\bar{b}^*) - P + S(1, t, \eta) + \frac{1}{wacc} \Pi_0^B \quad (48)$$

Подставив в (48) вместо $S(1, t, \eta)$ формулу (42) и сравнив с выражением (47), получим, что заказчику невыгодно нарушать контракт, если:

$$\underline{P} \leq \frac{\left[E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B \right]}{\left(1 + wacc \left(1 - \frac{1}{(1 + wacc - \eta)^t} \right) \right)}. \quad (49)$$

Соответственно такую цену будет устанавливать монополист на свою продукцию, и договор будет неукоснительно соблюдаться всеми сторонами.

Ясно, что в этом случае прибыль заказчика выше альтернативной (так как $\underline{P} < E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B$, т.е. IR выполняется). Поэтому цена \underline{P} ниже ранее установленной рыночной цены, и поставщик будет в этом случае получать меньше прибыли. Предположим, что поставщику и при данной цене всегда выгодно выполнять

договор. Ожидаемая приведенная прибыль поставщика от данного проекта будет удовлетворять условию:

$$EV_{re} = \frac{1+wacc}{wacc} E\{P - C(\bar{a}^*, w)\} > \frac{1+wacc}{wacc} \Pi_0^S, \quad (50)$$

где Π_0^S – альтернативный доход монополиста. Посчитав ожидаемую приведенную прибыль в будущем в случае нарушения договора монополистом, можно определить, имеет ли смысл для поставщика нарушать договор вообще.

Предполагается, что оплата товара происходит до появления новой информации о внешних условиях, поэтому заказчик не обладает какой-либо частной информацией и оплачивает контракт без стремления его нарушить.

Предположим, что уровень ресурсов, который поставщик направляет на данный проект, a . В этом случае легко посчитать его приведенную ожидаемую прибыль от заключенного контракта:

$$Y(\bar{a}) \left(E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B \right) + (1 - Y(\bar{a})) S(1, t, \eta) - EC(\bar{a}, w). \quad (51)$$

В случае когда заказчик обращается в суд, прибыль поставщика равна приведенным издержкам заказчика $S(1, t, \eta)$. Представим издержки $S(1, t, \eta)$ в упрощенном виде $S(1, t, \eta) = k(t, \eta) \cdot P$, где

$$k(t, \eta) = 1 - \frac{1}{(1+wacc - \eta)^t}.$$

В какой-то мере коэффициент k отражает эффективность суда. Если $k = 0$ – суд полностью восстанавливает ущерб пострадавшего, тогда как $k = 1$ означает, что обращение в суд бесполезно (такое может быть, если период рассмотрения дела достаточно высокий, а возмещение средств – низкое). В этом случае его наличие или отсутствие не играет роли, и задача просто сводится к обычным реляционным контрактам.

Отсюда получим, что приведенная стоимость проекта в случае нарушения договора о поставке может быть найдена из выражения:

$$EV^S \left(1 - \frac{Y(\bar{a})}{1 + wacc} \right) = [Y(\bar{a})(1-k) + k] (E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B) - EC(\bar{a}, w) + \frac{(1-Y(\bar{a}))}{1 + wacc} EV_{не} \quad (52)$$

В случае если $a = a^*$, то

$$EV^S = \frac{1 + wacc}{wacc} (E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B - EC(\bar{a}^*, w)) \quad (53)$$

В случае если $a = 0$, то

$$EV^S = k (E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B) + \frac{E\{P - C(\bar{a}^*, w)\}}{wacc} \quad (54)$$

Для нахождения оптимального уровня ресурсов следует специфицировать вид функций $Y(a), C(a, w)$. Однако любое выражение будет достаточно сложным и будет соответствовать лишь определенному рынку товаров. Вид зависимости будет определяться ресурсами, которые требуются для создания того или иного вида товаров. Качество создаваемого продукта однозначно определяется тем набором ресурсов, которые есть у поставщика. Если его производство оснащено современным оборудованием, персонал – высококвалифицированные специалисты, есть в наличии необходимые оборотные денежные средства для закупки сырья и т.д., то фактор случайности достаточно незначительный и вероятность создания качественного продукта $Y(\bar{a}) \approx 1$. Если же на производстве дефицит оборудования, человеческих ресурсов либо свободных денежных средств, то товар, скорее всего, к заданному сроку не будет создан, либо его качество будет неудовлетворительным и тогда функция $Y(a)$ принимает бинарное значение:

$$Y(\vec{a}) = \begin{cases} 1, & \text{при } \vec{a} \in A \\ 0, & \text{при } \vec{a} \in \bar{A} \end{cases} \quad (55)$$

В случае если $Y(\vec{a}) = 1$, т.е. решается задача производства единицы какого-то товара в срок, то множество A находится из обычной производственной функции агента-поставщика.

Если производитель намерен соблюдать договор, то ему необходимо из множества A выбирать набор $\mathbf{a} = \mathbf{a}^*$ – с учетом минимизации издержек. В противном случае, с учетом минимизации издержек, из \bar{A} ему следует выбрать $\mathbf{a} = 0$.

Предположим, что поставщик узнает о внешних условиях (об условиях, которые влияют на производство) после того, как начинает инвестировать. Аналогично и заказчик начинает инвестировать ранее получения информации о внешних условиях. Пересмотр договора может быть сопряжен с высокими издержками, однако это условие можно опустить, если предположить, что внешние условия слабо влияют на издержки и доход от продажи продукции.

В этом случае договор будет соблюдаться всегда, если выражение (53) будет не меньше выражения (54). Если обозначить

$$P = E\{V(\vec{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\vec{b}^*) - \Pi_0^B, \quad (56)$$

то выражения (53) и (54) можно записать так:

$$[1 + wacc(1 - k)]P - wacc \cdot EC(\vec{a}, w) \geq \frac{1}{1 + wacc \cdot k} P, \quad (57)$$

или (положим, что $C = E[C(\vec{a}, w)]$):

$$[1 + wacc(1 - k)k] \geq (1 + wacc \cdot k) \frac{C}{P}. \quad (58)$$

В этом случае монополист не будет нарушать контракт. Несложно показать, что чем ниже k , тем больше вероятность выполнения условия (58).

Заметим, что неравенство (58) соблюдается при выполнении условия (50). Это условие можно легко преобразовать в:

$$\frac{P}{C + \Pi_0^s} - 1 \geq wacc \cdot k. \quad (59)$$

Проиллюстрируем выполнение этого условия на графике (рис. 9). Для простоты предположим, что альтернативная прибыль нулевая как для поставщика, так и для заказчика. Естественно предположить, что $P \geq C$ (в данном случае, превышение P над C означает, что проект может иметь чистую доходность, превышающую средневзвешенную стоимость капитала, и чистая приведенная стоимость проекта больше нуля). На рисунке на горизонтальной оси – средневзвешенная стоимость капитала $wacc$, на вертикальной – k (как эффективность судебной системы) $k \in [0,1]$. $Wacc$ может быть любым произвольным числом.

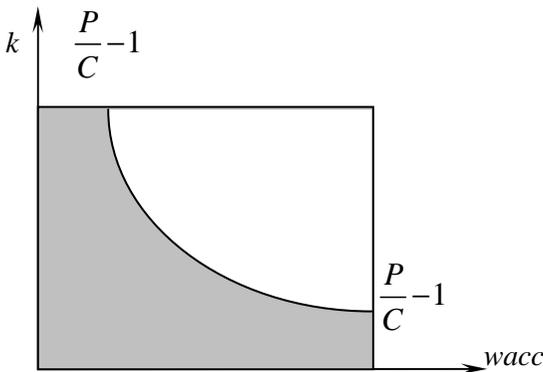


Рис. 9. Стоимость капитала и эффективность судебной системы

На *рис. 9* видно, что вероятность соблюдения договора о поставке с последующей оплатой возрастает при снижении стоимости капитала и росте эффективности суда.

Таким образом, если условие (59) соблюдается, то поставщику выгодно заключать договор, при котором первоначально осуществляется платеж за товар. Так как поставщик является монополистом, то договор отвечает его предпочтениям. Уровень усилий у поставщика и заказчика будет соответствовать FB .

Тем не менее условие (59) может не выполняться. В случае его невыполнения, поставщику при нарушении договора будет выгодней просто уйти с рынка. В этом случае приведенная стоимость проекта, если $a = 0$, будет равна:

$$EV^S = k \left(E\{V(\bar{b}^*, 1, 1, w)\} - \chi(\bar{b}^*) - \Pi_0^B \right) + \frac{\Pi_0^S}{wacc}. \quad (60)$$

Отсюда получаем, что поставщик будет следовать контракту (в котором товар оплачивается заранее), если:

$$[1 + wacc(1 - k)]P \geq (1 + wacc)C + \Pi_0^S. \quad (61)$$

Продемонстрируем область допустимых значений выражения (61) на графике (*рис. 10*). Предположим, как и ранее, что альтернативная прибыль равна 0 ($\Pi_0^S = 0$). Допустимые значения представляют собой гиперболическую область, при этом граница проходит через точки $(k, wacc) = (1, \frac{P}{C} - 1)$, а также

$$(k, wacc) = \left(\frac{2C}{P} \left[\frac{P}{C} - 1 \right], 1 \right). \text{ Если } P > 2C \text{ (очень высокий доход),}$$

то в этом случае вся область $(k, wacc) \in \{(0, 1) \times (0, 1)\}$ будет удовлетворять условию (59), и на всем промежутке договор будет осуществляться с условием начальной оплаты, но при этом ресурсы будут

выбираться в соответствии с ФВ. Более интересен случай, когда: $1 < \frac{P}{C} < 2$. В этом случае $\frac{2C}{P} \left[\frac{P}{C} - 1 \right] > \left[\frac{P}{C} - 1 \right]$, поэтому исследуемая область будет выглядеть так, как это представлено на *рис. 10*.

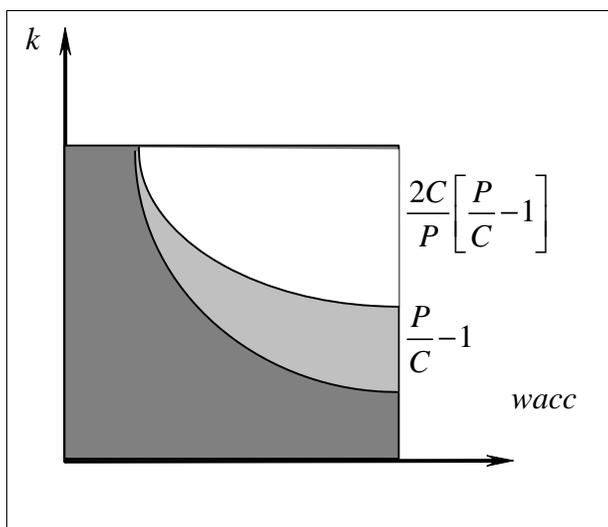


Рис. 10. Условия существования контракта в случае, когда поставщик является монополистом

На рисунке вся заштрихованная область является условием существования контракта при наличии монополиста-поставщика. При этом выбор ресурсов у обеих сторон будет удовлетворять условию оптимального выбора ФВ. На всей заштрихованной области контракт будет соответствовать условиям поставщика, оплата товара будет осуществляться до его поставки. Во внутренней, более темной, области также возможны контракты, когда поставки товара осуществляются до оплаты товара. Такой контракт не выгоден поставщику, однако если на рынке такие условия, что заказчики не имеют возможности оплатить товар до его получения, тогда контракт будет соблюдаться только в темной области.

В белой области наиболее вероятно нарушение контракта. Эта область характеризуется высокой стоимостью капитала, длительным периодом рассмотрения дел в суде (связь через k), а также качеством судебной работы (η). Соответственно стоимость капитала определяется ставкой процента, а также премией за риск, которую оценивают инвесторы для данной области. С ростом общерыночного риска растет средневзвешенная стоимость капитала и соответственно вероятность судебных разбирательств. Если данные параметры достаточно высоки, то нарушение контрактов будет всегда.

В серой (светлой) области также возможны судебные разбирательства, если существуют сложности для заказчиков оплачивать товар до поставки (например, рынок заказчиков достаточно слабый, и деньги у заказчиков появляются только после оплаты товара). Такое особенно часто встречалось в 1990-е годы, когда многие производители, особенно крупные заводы, для сбыта своей продукции искали посредников (дилеров), однако по причине крупных поставок деньги у дилеров могли появиться только после продажи товара. В таких ситуациях было много нарушений договоров и судебных разбирательств.

Наконец, в темной области судебные разбирательства маловероятны. Заметим, что если судебная система работает безупречно (т.е. $k = 0$), то не зависимо от стоимости капитала все договора должны исполняться. Если судебная система отсутствует (или неэффективна, т.е. $k \approx 1$), то фактически заключаемые контракты основаны на доверии (реляционные контракты). В этом случае выполнение договоров возможно, однако допустимая область выполнения достаточно узкая.

Рассмотрим ситуацию, когда на рынке нет монополии и с обеих сторон присутствует большое количество игроков. Предполагается, что в этом случае все агенты обладают одинаковой рыночной властью. Проблема заключается в том, что поставщики хотят получать деньги до поставки продукции, а заказчики хотят получать товар без предоплаты. Данная проблема решается, если переговорная цена находится в том диапазоне, когда договор будет исполняться как в

случае, когда оплата идет раньше поставок, так и в случае, когда по договору поставки осуществляются до оплаты. Найдем это условие.

Условие соблюдения договора, когда поставщик поставяет товар, а затем получает за него деньги, задано (49). Найдем цену, при которой договор соблюдается поставщиком, если оплата предшествует поставке. Так как нарушивший контракт агент уходит с рынка (агентов на рынке много), условие будет следующим:

в случае если $a = a^*$, то

$$\frac{1 + wacc}{wacc} (\bar{P} - EC(\bar{a}^*, w)), \quad (62)$$

в случае если $a = 0$, то

$$EV^S = k\bar{P} + \frac{\Pi_0^S}{wacc}. \quad (63)$$

Отсюда получается, что

$$\bar{P} \geq \frac{(1 + wacc)C + \Pi_0^S}{1 + wacc(1 - k)}. \quad (64)$$

Таким образом, договор будет соблюдаться, если $\bar{P} \leq \underline{P}$. Предположив, как и ранее, что альтернативная прибыль равна 0 ($\Pi_0^S = 0$) и преобразовав выражения, получим условие в виде:

$$\frac{(1 + wacc)(1 + wacc \cdot k)}{1 + wacc(1 - k)} \leq \frac{P}{C} \quad (65)$$

Если данное условие не соблюдается, то возможно несколько вариантов поведения агентов. В первом случае один из типов агентов (поставщик или заказчик) всегда будет платить (или поставяать товар) ранее выполнения обязательств второй стороны. В этом случае цена, необходимая для того, чтобы договор соблюдался, должна быть выгодной для стороны, которая выполняет свои обязательства последней. Эта сторона будет получать большую прибыль от сдел-

ки, нежели вторая. Однако, поскольку обе стороны имеют одинаковую рыночную власть, вторая сторона такого не допустит. Таким образом, порядок исполнения договора должен чередоваться. При этом, поскольку цена должна быть на рынке одинаковой, тип договоров у всех должен быть единым. Если цена договора будет колебаться, это создаст дополнительные стимулы нарушить контракт, поэтому цена \underline{P} будет еще ниже, а \bar{P} еще выше, что может нарушить возможность соблюдения контракта. Такой вариант маловероятен, и на практике чередования типа контрактов не наблюдается.

В этом случае, если условие (65) не соблюдается, вероятны нарушения контрактов по причине несоответствия выбранной цены (на основе bargaining power обоих участников) устойчивости исполнения контрактов.

Представим графически положения множества (65) (рис. 11). Данная кривая имеет выпуклую форму с точками

$$(k, wacc) = (1, \sqrt{\frac{P}{C}} - 1) \text{ и } (k, wacc) = \left(\frac{2}{2 + \frac{P}{C}} \left(\frac{P}{C} - 1 \right), 1 \right). \text{ Видно, что}$$

она проходит ниже выявленных ранее кривых.

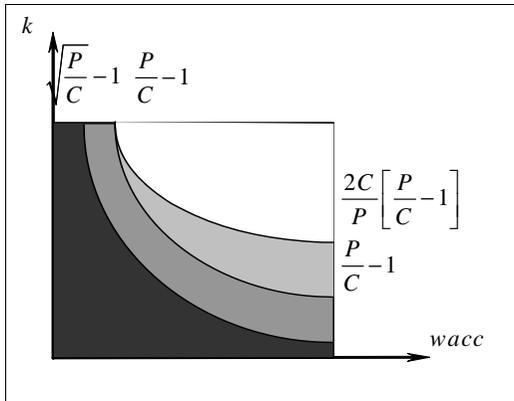


Рис. 11. Условия существования контракта для случаев поставщика-монополиста и отсутствия на рынке монополии (черная область) $k(wacc)$

Черная область соответствует условию соблюдения контракта, а также выбору ресурсов в соответствии с условием F_B , когда на рынке нет монополии.

Заметим, что эта область меньше области выполнения договора, когда на рынке присутствует монополия. Получается достаточно интересная ситуация: монополия в определенных случаях помогает существованию и исполнению контрактов. Такой результат можно объяснить содержательно. Монополия, нарушая контракт ради текущей прибыли, рискует потерять свою репутацию на рынке. Потеря репутации не означает ухода с рынка, так как монополия контролирует данный рынок товара. Тем не менее агенты начинают страховать себя от будущих нарушений договоров, что существенно снижает прибыль монополии. Таким образом, монополия должна ценить свою репутацию, и в этом случае, полагаясь на репутацию монополии, агенты доверяют ей и готовы рисковать. На рынке, где присутствует большое количество агентов с обеих сторон, возникают ситуации, особенно при низкодоходном и спорном деле, когда обе стороны слабо ценят репутацию. Это обусловлено тем, что ни одна из сторон не имеет полной рыночной власти и будущая прибыль распределяется между ними. Так как застраховаться может только одна сторона, то контракт может быть нарушен другой стороной.

В таком случае монополия выступает в роли надежного агента. Видимо, в условиях переходной экономики, наличие монополий также может положительно сказаться на условиях выполнения контрактов, когда судебная система достаточно слабая, а стоимость капитала – высокая.

Вернемся к *рис. 11*. Получается, что в белой области контракты должны нарушаться чаще всего, в светлой области при наличии монополии (со стороны как поставщика, так и заказчика) контракт будет соблюдаться, если оплата товара будет предшествовать поставкам, в темной области при наличии монополии контракт будет соблюдаться, однако условия контракта зависят от того, кто монополист на рынке (если поставщик – то имеет место предоплата, если

заказчик – то имеет место поставка товара вперед), и, наконец, в черной области контракт не будет нарушаться на любом рынке.

Поскольку существует множество допустимых возможностей выполнения контрактов, получается, что рынок, где присутствует предоплата товара, более надежен (в смысле соблюдения договоров), чем рынок, где поставка товара предшествует ее оплате.

Для большей наглядности представим допустимую область существования контрактов в осях t и $wacc$ (среднее время рассмотрения дела в судах и средневзвешенная стоимость капитала) (рис. 12).

$$k(t, \eta) = 1 - \frac{1}{(1 + wacc - \eta)^t}, \text{ отсюда получается, что}$$

$$t = \frac{\ln\left(\frac{1}{1-k}\right)}{\ln(1 + wacc - \eta)}. \tag{66}$$

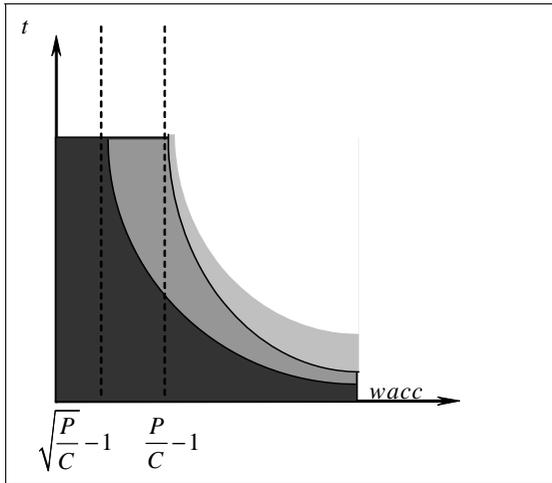


Рис. 12. Условия существования контракта для случаев поставщика-монополиста и отсутствия на рынке монополии (черная область) в осях t и $wacc$

При $t \rightarrow \infty$ $k \rightarrow 1$. Если заданы среднее время рассмотрения дела в суде и коэффициент эффективности работы судей (η), то из графика (рис. 12) видно, в каком случае возможно соблюдение контрактов, а в каком вероятны их нарушения.

Для примера предположим, что время рассмотрения дела в суде составляет 3 года (с учетом принуждения к выплате) – согласно статистическим данным, примерно такой промежуток и имеет место на практике. Текущую ставку рефинансирования принимаем равной 11%. Это верхняя граница оценки возмещения ущерба истцу, так как существует вероятность банкротства ответчика, а также другие форс-мажорные обстоятельства. Данный эффект можно определить с помощью оценки премии за риск. Рассмотрим два случая. В первом случае возьмем достаточно надежные компании, имеющие достаточно высокий кредитный рейтинг. Тогда в качестве оценки $wacc$ можно принять значение равное, например, 10%. Так как безрисковая ставка составляет около 6%, то премия за риск находится на уровне 4–5%. Отсюда получаем, что $k \approx 0.17$, т.е., для того чтобы договоры соблюдались, достаточно, чтобы арбитраж от операции (или превышение прибыли над стоимостью капитала, величина отношения дополнительного дохода к издержкам) составлял около 4%. Это достаточно малая величина.

Однако большинство компаний не имеет высокого кредитного рейтинга, и стоимость капитала для них будет очень высокой. Если взять среднюю стоимость капитала как среднюю ставку по кредитам (например, около 20–25%), то в этом случае получится, что $k \approx 0.59$, и соблюдение договоров будет осуществляться при арбитраже в 30% (при любой степени монополизации рынка). Хотя при этом же, если на рынке существует монополия, требования к арбитражной операции падают, и возможность соблюдения договоров наступает уже при 12%-м арбитраже. Таким образом, монополия существенно влияет на соблюдение контрактов.

На основе проведенного анализа можно сформулировать ряд гипотез, которые в дальнейшем попытаемся проверить эмпирически.

Н0: В ряде случаев наличие монополии на рынке может быть более предпочтительным с точки зрения осуществления и соблюдения контрактов, чем конкурентный рынок.

Такой факт имеет место в случае, когда монополия располагает возможностью использовать свою рыночную власть, а также применяет совершенную дискриминационную политику. Такая структура рынка имеет преимущества над конкурентным рынком, как более устойчивая. При этом может достигаться оптимальное распределение ресурсов, однако весь trade-off (уступки) переходит монополисту. Тем не менее при разумном внешнем регулировании такая структура рынка может быть действенной.

Н1: Среднее время рассмотрения дел в суде существенно влияет на исполнение контрактов. Увеличение времени приводит к большему желанию агентов нарушить заключенный договор.

Н2: Качество работы судов определяет, при прочих равных, вероятность нарушения договора. Загруженность судей влияет на детальность рассмотрения дела. В большинстве своем у судей нет времени и им достаточно сложно определить размер убытка пострадавшего и они используют стандартные приемы (такие, как ставка рефинансирования), которые часто не отражают истинные убытки истца.

Н3: Стоимость капитала компании определяет ее желание соблюдать контракт. Если стоимость капитала фирмы высока, то велика вероятность нарушения контрактов для данного рынка товаров. Непосредственное влияние на стоимость капитала оказывает премия за риск.

Н4: Исходя из множества допустимых возможностей выполнения контрактов, получается, что рынок, где присутствует предоплата товара, более надежен (в смысле соблюдения договоров), чем рынок, где поставка товара предшествует ее оплате.

Н5: Монополист, обладая рыночной властью, страхует себя от вероятного нарушения контракта его контрагентом. По этой причине монополисты на свободном рынке (без государственного регулирования) реже являются истцами, нежели мелкие компании.

2.3. Судебная система и реляционные контракты

Заключая сделку, агенты выбирают, какая часть контракта будет прописана формально, а какая часть будет заключена по договоренности без формального соглашения. В этом случае первая часть контракта может быть исполнена с помощью суда, тогда как оставшаяся часть контракта является предположительно самореализующейся (self-fulfilling) на основе доверия и репутации.

Оформление формального контракта – это дополнительные издержки для агента. При этом обычно все детали контракта сложно однозначно зафиксировать на бумаге: для этого требуется детальное исследование всех возможных ситуаций. Кроме того, необходимо предусмотреть создание условий для прозрачности всех сторон сделки для наблюдения за исполнением контракта третьей стороной – судом. Соблюдение этих условий предполагает огромные дополнительные издержки при реализации контракта. Чем выше доля контракта, прописываемого формально, тем выше издержки на его оформление.

Если контракт заключается в устной форме и уточняется по мере его исполнения на условиях доверия и репутации, то такой вариант является в какой-то мере идеальным для обоих агентов. Он не требует затрат на составление формального договора, на создание прозрачности сделки, на исследование и описание мельчайших деталей контракта.

С одной стороны, неформальный контракт более выгодный в плане затрат для агентов, однако, с другой – это более рискованный контракт, так как не может быть приведен в действие третьей стороной, а основан лишь на доверии. В каждом случае агенты выбирают оптимальный, с их точки зрения, вид соглашения.

Ниже мы попытаемся определить, какие методы исполнения контрактов присутствуют в экономике в зависимости от окружающих условий.

Модель

М1. Описание рынка. Примем, что на рынке присутствует бесконечно большое количество агентов как с одной стороны (продавцов), так и с другой стороны (покупателей).

М2. Условия соглашений. Существует бесконечное число периодов. Агент, желающий заключить соглашение с новым агентом, случайным образом выбирает партнера из множества агентов. При завершении одного периода агенты либо перезаключают свое прежнее соглашение, либо ищут новых агентов, либо уходят с рынка.

М3. Информация. Предполагается, что информация о соблюдении сделки между игроками рынка распространяется мгновенно.

М4. Виды соглашений. Существует два вида соглашений. Первый вид соглашений – формальный контракт, заключение которого сопровождается определенными издержками. Второй вид соглашений – неформальное соглашение. Любые партнерские отношения могут включать множество сделок. Часть сделок может заключаться с оформлением формального договора, а часть – посредством неформального соглашения. Для большего удобства примем: агенты, заключая контракт, определяют, какую долю контракта заключать формальным образом, а какую долю оставлять на неформальное соглашение (будет использоваться по умолчанию). Предположим, что предметом контракта является поставка товара. Контракт характеризуется объемом поставки товара. Например, максимальный объем поставки товара – V . Возможны два крайних случая. Первый – соглашение о поставке товара объемом V является исключительно формальным контрактом. Второй – соглашение о поставке товара объемом V является исключительно неформальным соглашением, основанным на доверии.

М5. Издержки формального соглашения. Предположим, что издержки пропорциональны $e^{\beta V} - 1$, где V – объем сделки, заключаемой по формальному контракту, β – некий коэффициент, характеризующий сложность заключения формального контракта (чем выше β , тем выше издержки описания и поддержания формального

контракта). При этом предельные издержки растут с увеличением доли контракта, описываемого формально.

М6. Санкции. У агента есть выбор: нарушать соглашение или не нарушать его. Существует три возможных варианта нарушения соглашения: нарушить только неформальную часть контракта, нарушить исключительно формальную часть контракта (соблюдение неформальной части контракта) и нарушить полностью весь контракт (нарушается как формальная часть контракта, так и неформальная). Далее будет показано, что экономически обоснованы только два варианта нарушения соглашения: нарушение как формальной, так и неформальной части соглашения, а также нарушение лишь неформальной части контракта. Если, например, неформальная часть соглашения одним из агентов нарушена, то остальные агенты в дальнейшем ему не доверяют, и неформальное соглашение с ним больше не заключается. При этом если формальная часть контракта соблюдалась, то агенты в дальнейшем могут заключать с ним исключительно формальный контракт.

М7. Переход к другим агентам. Рассматриваются две ситуации. В первом случае переход от одного партнера к другому не сопряжен с какими-либо издержками. Во втором случае предполагается, что переход к другому агенту связан с большими затратами, так что в данном случае агентам легче уйти с рынка, чем заключать соглашение с новыми агентами. Такая ситуация схожа с рынком, на котором присутствует монополист (т.е. сделка может заключаться лишь с одним монополистом). Отличие от монополии здесь состоит в том, что рыночная власть у обоих агентов одинакова. Последний случай можно интерпретировать и по-иному: решение будет аналогичным, если предположить, что информация между агентами не распространяется. В этом случае разрыв отношений между агентами будет восприниматься остальными участниками как нарушение соглашения только одним из агентов, но при наличии конкурентного рынка никто с этими агентами заключать контракты больше не будет, так как существует риск того, что контракт будет заключен с агентом, который ранее нарушил соглашение.

М8. Альтернативная прибыль. Для простоты предполагаем, что альтернативная прибыль (прибыль, получаемая на альтернативных рынках в случае ухода с данного рынка) равна нулю. В этом случае в соответствии с индивидуальной рациональностью прибыль, получаемая на данном рынке, должна быть не меньше 0.

М9. Судебная система. В случае нарушения формального контракта дело может быть передано в суд. Модель поведения агентов при наличии суда была рассмотрена в предыдущем разделе. Как уже говорилось, в России судебная система достаточно слабая и не может в полной мере являться эффективной третьей стороной, способной к принуждению исполнения контракта. Основные причины здесь две. Первая – длительный процесс судопроизводства, который может продолжаться несколько лет, а вторая причина состоит в зачастую необъективном решении по делу истца – не полная компенсация понесенных убытков (снижение cash flow может губительным образом сказаться на ведении дел пострадавшего). В предыдущем разделе на основе анализа судебных исков была построена переменная, отражающая качество работы суда в целом, – k . Вид данной переменной следующий:

$$k(T, \eta) = 1 - \frac{1}{(1 + r - \eta)^T}, \quad (67)$$

где T – среднее время рассмотрения одного дела в суде, r – стоимость капитала для агентов, η – некий коэффициент (описанный ранее), отражающий возмещение ущерба истца, назначенного судом; коэффициент этот обычно пропорционален ставке рефинансирования ЦБ. Соответственно издержки пострадавшего пропорциональны объему контракта и данному коэффициенту.

Игровая матрица. Стратегии

Неформальные соглашения

В каждый момент времени для каждой пары агентов, участвующих в сделке, существует игровая матрица ходов, где шаг Comply означает исполнение контракта, а шаг Deviate – нарушение. Внача-

ле предположим, что формальных контрактов не существует, а есть лишь неформальные договоренности. Как уже говорилось, существует бесконечное количество игроков обоих типов. В этом случае неформальное соглашение можно представить в виде стандартной дилеммы заключенных (prisoner's dilemma). В зависимости от поведения игроков прибыль от сделки будет разной. Если контракт исполняется, то прибыль для продавца равна:

$$\Pi = \text{Price} * \text{Volume} - \text{Costs} - \text{ContractCosts},$$

где Price – цена товара, Costs – издержки производства товара, ContractCosts – издержки заключения формального соглашения, Volume – объем поставок.

Цена товара определяется на переговорах. Предположим, что агенты имеют одинаковую переговорную силу и соответственно равную прибыль от сделки при одинаковых действиях, т.е. матрица прибылей двух агентов от сделки симметричная. Для простоты предположим, что цена устанавливается равной 1, а издержки производства пропорциональны объему производства товара. Пусть полный объем контракта представляется в объеме V . Соглашение состоит из формальной части – V_f и неформальной части – V_i . При этом $V_f + V_i = V$. В этом случае прибыль агента при исполнении обеими сторонами соглашения равна:

$$\Pi = V - \text{Costs}(V) - (e^{\beta V_f} - 1) = \theta V - e^{\beta V_f} + 1, \quad (68)$$

где v_f – объем контракта, заключаемого посредством формального соглашения, θ – коэффициент, отображающий норму прибыли (без учета издержек на заключение формального контракта). Данный коэффициент экзогенный, так как издержки производства пропорциональны объему производства товара.

Ситуация будет несколько другой, если один из агентов нарушит соглашение, а другой его выполнит. В этом случае, например, оплата товара произойдет, а поставки товара за этим не последует. Предполагается, что в данном случае агент, знающий, что он нарушит

контракт, не тратит много денег на составление формального контракта, так как для него это бессмысленно (он знает, что нарушит контракт, и ему не так важен контракт, подробно описывающий все детали сделки). В этом случае прибыль агента, нарушившего соглашение, будет равна:

$$kV_f + V_i = V - V_f(1 - k), \quad (69)$$

где V_i – объем сделки, заключаемой неформально, k – коэффициент, отвечающий за качество работы суда (анализировалось в разделе, посвященном судебной системе).

Фактически агент товар не производил, а лишь получил за него деньги. Из уравнения видно, что чем больше неформальная часть контракта, тем большую прибыль может получить агент, нарушивший весь контракт, тем выше *renegeing temptation* (желание нарушить соглашение).

Соответственно если агент не нарушал контракт, а другая сторона его нарушила, то прибыль первого будет равна:

$$V_f(1 - k) - Costs(V) - (e^{\beta V_f} - 1), \quad (70)$$

где $V_f(1 - k)$ – возмещение ущерба через судебную систему, способную привести в исполнение формальную часть контракта.

Наконец, последний случай: оба агента не исполняют контракт. В этом случае у обоих агентов прибыль отсутствует.

Для удобства рассмотрим случай нарушения всего контракта (а не какой-либо ее части), но для всех остальных случаев рассуждения аналогичны. В матрице полученную прибыль обозначим так: $\theta V - e^{\beta V_f} + 1 = C$ (Comply), $V - V_f(1 - k) = R$ (Reneging), $V_f(1 - k) - Costs(V) - (e^{\beta V_f} - 1) = S$ (Suffered), $-(e^{\beta V} - 1) = D$ (Deviate). В частности, данная игра удовлетворяет свойствам дилеммы заключенных $R > C > D > S$.

Таблица 1

**Матрица прибыли для двух агентов, заключивших
неформальное соглашение в период t**

		Агент 2 (продавец)	
		Comply	Deviate
Агент 1 (покупатель)	Comply	C,C	S,R
	Deviate	R,S	D,D

При наличии одного периода игры, для обоих агентов оптимальным будет выбор хода Deviate, хотя он и не является общественно-оптимальным.

На самом деле, поскольку есть три вида нарушения контракта, матрица прибыли будет состоять уже из 16 элементов (для каждого агента существует уже 4 стратегии). Здесь мы не будем приводить данную матрицу в полном виде, а ниже будет показано, что она сводится к стандартной матрице 2x2.

Равновесие

Прежде всего рассмотрим наиболее простую ситуацию, когда на рынке отсутствуют издержки перехода агентов. Решением данной задачи является поиск совершенного байесовского равновесия.

Агенты максимизируют свою приведенную прибыль (с учетом будущей прибыли). Если они нарушают договор, то основной мотив этого – максимизация приведенной прибыли. Приведенная прибыль будет различаться в зависимости от того, как договор будет нарушен. Поэтому, прежде чем нарушить договор, агент выбирает, каким способом это лучше сделать. Пусть наибольшая приведенная прибыль, возможная при неисполнении хотя бы части договора, есть $\bar{\Pi}$.

В случае если в рамках соглашения можно заключать только формальный договор, прибыль от выполнения соглашения равна:

$$\Pi_f(V_f) = \theta V_f - e^{\beta V_f} + 1.$$

Приведенная прибыль от неисполнения договора в этом случае $\overline{\Pi}_f = kV_f$, т.е. в данном случае приведенная прибыль есть прибыль от нарушения контракта и будущие потоки прибыли, которые равны по условию 0 (так как в соответствии с санкциями никто договор с ним больше не заключает).

Если в рамках соглашения можно заключать только неформальный договор, то прибыль от выполнения соглашения есть $\Pi_i = \theta V_i$. Приведенная прибыль от неисполнения договора в этом случае $\overline{\Pi}_i = V_i$, которая включает только прибыль от нарушения контракта и будущие потоки прибыли, которые, как и ранее, равны по условию 0 (так как в соответствии с санкциями никто договор с ним больше не заключает).

Рассмотрим первую достаточно простую лемму в данной задаче:

Лемма 1. Имеют место неравенства $\Pi_f(V_f^*) \geq \Pi_f(V_f^{*f}), \Pi_f(V_f^*) \geq \Pi_i(V_i^{*i})$, где $V_f^*, V_f^{*f}, V_i^{*i}$ – решения соответствующих систем:

$$\left\{ \begin{array}{l} V_f^* = \arg \max \{ \Pi(V_f) \mid \frac{1+r}{r} \Pi(V_f) \geq \overline{\Pi} \} \end{array} \right. \quad (71)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} V_f^{*f} = \arg \max \{ \Pi_f(V_f) \mid \frac{1+r}{r} \Pi_f(V_f) \geq \overline{\Pi}_f(V_f) = kV_f \} \end{array} \right. \quad (72)$$

$$\left\{ \begin{array}{l} V_i^{*i} = \arg \max \{ \Pi_i(V_i) \mid \frac{1+r}{r} \Pi_i(V_i) \geq \overline{\Pi}_i(V_i) = V_i \} \end{array} \right. \quad (73)$$

Доказательство. Несмотря на кажущуюся очевидность данного утверждения, оно неоднозначно. Покажем это методом от противного. Допустим, что это не так, предположим, что $\Pi_f(V_f^*) < \Pi_f(V_f^{*f})$. В этом случае, если один из агентов не выполнил неформальный договор, пострадавшей стороне невыгодно прекращать отношения с данным агентом: агенту выгоднее перейти исключительно на формальные контрактные отношения, чем разрывать отношения с нарушителем неформальных отношений и искать

нового партнера, прибыль от контракта с ним будет лишь $\Pi_f(V_f^*)$. Но в этом случае можно утверждать, что приведенная прибыль в случае нарушения договора $\bar{\Pi} \geq kV_f - \theta V_f^* + \Pi(V_f^*) + \frac{\Pi_f(V_f^{*f})}{r}$.

Однако совершенно очевидно, что $kV_f - \theta V_f^* + \Pi(V_f^*) + \frac{\Pi_f(V_f^{*f})}{r} > \frac{1+r}{r} \Pi(V_f^*)$ (приведенной прибыли в случае соблюдения соглашения), что противоречит равенству (71). Аналогично доказывается неверность утверждения $\Pi_f(V_f^*) < \Pi_i(V_i^*)$.

Основное следствие из данной леммы следующее: любое нарушение контракта, будь то нарушение неформального договора либо нарушение лишь формального договора, приводит к тому, что пострадавший агент расторгает дальнейшее сотрудничество с прежним агентом и ищет другого. Таким образом, если агент решил нарушить договор, ему выгоднее нарушать договор полностью (как формальный, так и неформальный), потому что после нарушения хотя бы части договора с ним никто больше сотрудничать не будет. Отсюда сразу же находится вид приведенной прибыли в случае нарушения договора. Поскольку после нарушения контракта ни один из агентов сотрудничать с нарушителем больше не будет, то будущие потоки прибыли равны нулю. Поэтому прибыль $\bar{\Pi}$ может быть определена из равенства (74):

$$\bar{\Pi} = V - V_f(1 - k). \quad (74)$$

Сравнение приведенной прибыли в случае нарушения соглашения, а также приведенного дохода при соблюдении соглашения дает возможность найти диапазон допустимых значений V_f , при которых рынок будет находиться в равновесии (с соблюдением заключаемых контрактов). Сравнивая выражения (74) и (68), получим сле-

дующее уравнение, определяющее диапазон допустимых значений V_f ($[\underline{V}_f, \overline{V}_f]$):

$$\frac{1+r}{r}(\theta V - e^{\beta V_f} + 1) \geq V - V_f(1-k) \quad (75)$$

При этом оптимальный объем формального контракта V_f^* определяется из выражения (71). Так как выражение (68) уменьшается с ростом V_f , то $V_f^* = \underline{V}_f$.

Исследуем более подробно область допустимых значений $[\underline{V}_f, \overline{V}_f]$ (а также V_f^*). Сформулируем некоторые положения.

Утверждение 1.1. Допустим, параметры k, V, β, θ заданы.

Предположим, что $\frac{\theta V}{1-k} \leq \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$. Возможны 3 случая.

1) $\frac{(1+r)\theta}{r} > 1$: в этом случае область допустимых значений

$[\underline{V}_f, \overline{V}_f] \neq \emptyset$, при этом $\overline{V}_f = V$, а $V_f^* = \underline{V}_f = 0$;

2) $\left[\theta V + 1 - e^{\beta V} \right] \frac{1+r}{kr} > V > \frac{(1+r)\theta V}{r}$: в этом случае область допустимых значений $[\underline{V}_f, \overline{V}_f] \neq \emptyset$, при этом $\overline{V}_f = V$, а $V_f^* = \underline{V}_f > 0$ и $(V_f^*)'_w > 0$;

3) $\left[\theta V + 1 - e^{\beta V} \right] \frac{1+r}{kr} < V$: в этом случае область допустимых значений $[\underline{V}_f, \overline{V}_f] = \emptyset$.

Доказательство. Первый случай аналогичен классическому реляционному контракту или модели дилеммы заключенных с бесконечным числом периодов. Данное условие есть стандартное условие поддержания существования контракта. Таким образом, $V_f = 0$ является допустимым значением, и соответственно $V_f^* = 0$.

Второй случай является более интересным. В условиях 2) и 3) доверительные контракты в чистом виде уже не могут поддерживаться. Тем не менее наличие судебной системы позволяет поддерживать сотрудничество на должном уровне. В данном случае доля контракта, заключаемого на формальном уровне, будет иметь какой-то ненулевой вес.

Рассмотрим величину, равную разности сравниваемых уравнений: $V[1 - \frac{V_f}{V}(1-k)] - \frac{1+r}{r}(\theta V - e^{\beta V_f} + 1)$. В соответствии с условием, при $V_f = 0$, эта величина больше нуля, но необходимо, чтобы эта величина была ≤ 0 . Производная данного выражения по V_f :

$-\frac{1}{\theta}(1-k) + \frac{\beta(1+r)}{r}e^{\beta V_f}$. Как видно, производная растет с ростом V_f .

Если она изначально отрицательная, то при определенном значении V_f она станет положительной. Таким образом, у уравнения

$V[1 - \frac{V_f}{V}(1-k)] - \frac{1+r}{r}(\theta V - e^{\beta V_f} + 1) = 0$ есть либо 0 (нет пересечений с 0), либо 1 (касание с 0), либо 2 решения. В точке $V_f = \frac{V}{1-k}$,

$V[1 - \frac{V_f}{V}(1-k)] = 0$, но при этом в соответствии с условием

$(\theta V - e^{\beta V_f} + 1) > 0$, таким образом, на промежутке $V_f \in [0, \frac{V}{1-k}]$

существует решение данного уравнения. Данная точка и есть

$V_f^* = \underline{V}_f$. При этом с ростом W :

$$dV\left[1 - \frac{V_f^*}{V}(1-k)\right] - \frac{dV(V_f^*)'_V}{\theta}(1-k) + dV(V_f^*)'_V \frac{1+r}{r} \beta e^{\beta V_f} = 0.$$

Так как в точке $V_f^* = \underline{V}_f$ производная

$$-\frac{1}{\theta}(1-k) + \frac{\beta(1+r)}{r} e^{\beta V_f} < 0, \text{ то получается в итоге, что}$$

$$(V_f^*)'_V > 0. \text{ Так как } \frac{V}{1-k} > V, \text{ то } \overline{V}_f = V.$$

Тем не менее также должно выполняться условие: $V_f^* = \underline{V}_f \leq V$.

При $\underline{V}_f = V$ получается условие: $\left[\theta V + 1 - e^{\beta V}\right] \frac{1+r}{kr} = V$. Отсюда следует, что при 3-м условии множество допустимых значений – пустое множество, т.е. контрактов существовать не будет.

Утверждение 1.2. Допустим, параметры k, V, β, θ заданы.

Предположим, что $\frac{\theta V}{1-k} > \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$. Предположим, что V_f не

ограничена ($V_f \in \mathbb{R}$). Существует точка V^* такая, что при $V > V^*$ $[\underline{V}_f, \overline{V}_f] = \emptyset$, при $V = V^*$ область допустимых значений ($[\underline{V}_f, \overline{V}_f]$)

есть некая точка \tilde{V}_f ; при $0 < V < V^*$ $V_f^* = \underline{V}_f < \tilde{V}_f$ и $\overline{V}_f > \tilde{V}_f$, при этом $(V_f^*)'_V > 0$.

Доказательство. Заметим, что, левая часть, как и правая, уменьшается с ростом V_f . Точка \tilde{V}_f определяется в зависимости от V^* в точке касания левого уравнения с правым в (75):

$$\tilde{V}_f = \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{rV^*(1-k)}{\beta\theta V(1+r)}\right) \text{ (определяется из равенства производ-}$$

ных). Кроме того, в точке касания выражение (75) выполняется как равенство, после некоторых преобразований получим выражение $\tilde{V}_f = \frac{\theta V}{1-k} + \frac{1}{\beta} - \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^*(1-k)}$. Таким образом, имеются два уравнения, из которых находятся величины \tilde{V}_f и V^* . При данном V^* решение единственно. Это легко показать.

Допустим, одно из решений существует. Так как в этом случае производные по V_f обеих частей неравенства (75) одинаковы ($-\beta \frac{1+r}{r} e^{\beta V_f} = -\frac{(1-k)}{\theta}$), если V_f будет расти, то левая часть будет падать, а правая оставаться постоянной, если же V_f будет снижаться, то левая часть будет расти, а правая оставаться постоянной. Таким образом, в соответствии с производными неравенство (75) в любой другой точке выполняться не будет. Таким образом, показано, что при данном V^* решение единственно.

Вместе с тем решение данной системы уравнений может быть не единственным.

Рассмотрим выражение

$$\frac{1}{\beta} \log \left(\frac{rV^*(1-k)}{\beta \theta V (1+r)} \right) - \left(\frac{\theta V}{1-k} + \frac{1}{\beta} - \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^*(1-k)} \right).$$

При $V^* \rightarrow \infty$ левая часть стремится к бесконечности (правая часть ограничена).

Производная данного выражения $\frac{1}{\beta V} - \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^2(1-k)}$ соответ-

ственно. Отсюда видно, что само выражение имеет U-образную форму. Таким образом, пересечений с нулем может быть одно или

два, либо их нет. При условии $\frac{\theta V}{1-k} = \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$ пересечение

всего лишь одно. Действительно из равенства нулю производной

получаем, что $\frac{1}{\beta} = \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^*(1-k)}$, а отсюда следует, что

$$\frac{\theta V}{1-k} + \frac{1}{\beta} - \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^*(1-k)} = \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1] = \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{rV^*(1-k)}{\beta\theta V(1+r)}\right).$$

При данном решении $\tilde{V}_f = \frac{\theta V}{1-k}$. Из утверждения 1.1 следует, что

при $\frac{\theta V}{1-k} \leq \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$ решений для V^* нет совсем, а при

$\frac{\theta V}{1-k} > \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$ – их два. В этом случае ясно, что одно из ре-

шений $\tilde{V}_f < \frac{V}{1-k}$, а при другом $\tilde{V}_f > \frac{V}{1-k}$. Нас больше интересует

первый случай, так как при втором $V < 0$. Таким образом, получили существование V^* .

Получаем, что при $V > V^*$:

$$\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{rV^*(1-k)}{\beta\theta V(1+r)}\right) - \left(\frac{\theta V}{1-k} + \frac{1}{\beta} - \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^*(1-k)}\right) > 0. \text{ Но отсюда}$$

следует, что в точке, где производная по \tilde{V}_f уравнения

$$V\left[1 - \frac{V_f}{V}(1-k)\right] - \frac{1+r}{r}(\theta V - e^{\beta V_f} + 1)$$

равна 0, значение данного

уравнения больше нуля. Так как, как было показано в *утверждении*

1.1, данное уравнение тоже имеет U-образную форму, то при

$V > V^*$ решения нет. Как уже говорилось, при $V = V^*$ решение

$$\text{лишь одно. При } 0 < V < V^* : \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{rV^*(1-k)}{\beta\theta V(1+r)}\right) - \left(\frac{\theta V}{1-k} + \frac{1}{\beta} - \frac{(1+r)(\theta V + 1)\theta V}{rV^*(1-k)}\right) < 0, \text{ анало-}$$

гично получаем, что решений два.

В соответствии с *утверждением 1.2* получается, что на графике (V_f, V) множество допустимых значений представляет собой перевернутую U-образную форму. Далее важно включить ограничения, накладываемые на $V_f \in [0, V]$. В соответствии с данными ограничениями получаем:

Утверждение 1.3. Существуют 3 случая расположения множества допустимых значений $[\underline{V}_f, \overline{V}_f]$ в зависимости от ограничений $V_f \in [0, V]$:

1) $(1-k) < \beta$: в этом случае при $\frac{(1+r)\theta}{r} > 1$ множество допустимых значений $[\underline{V}_f, \overline{V}_f] = \emptyset$;

2) $(1-k) > \beta$ и $\tilde{V}_f < V$: в этом случае, при $V > V^*$ $[\underline{V}_f, \overline{V}_f] = \emptyset$, при $V = V^*$ область допустимых значений $([\underline{V}_f, \overline{V}_f])$ есть некая точка \tilde{V}_f ; при $0 < V < V^*$ $V^*_f = \underline{V}_f < \tilde{V}_f$ и $\overline{V}_f > \tilde{V}_f$, при этом $(V^*_f)'_V > 0$;

3) $(1-k) > \beta$ и $\tilde{V}_f \geq V$: в этом случае, множество допустимых значений $[\underline{V}_f, \overline{V}_f]$, аналогично тому, что было описано в *утверждении 1.1*.

Доказательство. Здесь достаточно доказать первое утверждение, так как все остальные получаются из вида перевернутой U-образной формы.

Условие $(1-k) < \beta$ всего-навсего означает, что в данном случае $\tilde{V}_f < 0$. Действительно, предположим, что $(1-k) = \beta$. В этом слу-

чае при $V_f = 0$, если уравнение (75) выполняется как равенство:

$1 = \frac{1+r}{r}\theta$, то производные обеих частей:

$-\frac{1}{\theta}(1-k) = -\frac{1+r}{r}(1-k) = -\beta\frac{1+r}{r}$, т.е. равны. Таким образом,

$\tilde{V}_f = 0$. При этом, с другой стороны, если $(1-k) > \beta$ ($\beta = 0$), то $\tilde{V}_f > 0$.

В рамках трех приведенных выше рассуждений была полностью описана область допустимых значений для контрактов, заключаемых формально. Обсудим данные выводы более подробно.

Один из выводов: при $(1-k) < \beta$ контракты могут быть только неформальные. Данное условие выполняется при достаточно слабой судебной системе ($k \sim 1$), а также при достаточно больших издержках заключения формального контракта β . Данный вывод очевиден и не требует каких-то сложных математических вычислений. Дальнейшие выводы менее очевидны. При данном условии только в случае, когда $\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$ (стандартное условие существования эффек-

тивного равновесия в динамической игре дилеммы заключенных) контракт будет полностью реляционным, при этом судебная система не будет применяться вовсе (и, соответственно, не будут существовать формальные контракты). В такой экономике при высоких «temptation to renege» (при высоком «соблазне» нарушить) контракты не будут исполняться по причине слабой судебной системы.

Другим важным выводом является утверждение $(V_f^*)_V' > 0$ – оптимальный размер формального контракта растет с ростом «temptation to renege». Данный вывод также в целом достаточно очевиден: высокий краткосрочный доход при неисполнении контракта заставляет страховаться агентов путем частичного подписания формальных соглашений. В данном случае эффективная судебная система играет важную роль. Кроме принудительного исполнения формаль-

ной части контракта, она неявным образом способствует выполнению реляционных соглашений: если доля реляционного соглашения невелика, то ее выполнение стимулируется объемом всего контракта и прибылью от формальной части контракта в долгосрочном периоде.

Важным результатом также является вывод о том, что во многих случаях исключительно формальный договор не является эффективным. Во многих случаях оптимальный размер формального контракта (V_f^*) не может превышать определенной величины ($\tilde{V}_f < V$).

Таким образом, в оптимальном контракте всегда присутствует доля неформальных соглашений. Имеют место случаи, когда оптимальный контракт включает исключительно формальные договоренности, но, как было показано, множество таких значений есть одна точка (которую можно опустить). Таким образом, получается, что оптимальный контракт может состоять исключительно из неформального соглашения (такое имеет место, если выполняются стандартные условия соблюдения эффективного равновесия в динамической игре дилеммы заключенных), а также из комбинации формальных соглашений и неформальных договоренностей, но практически никогда исключительно из формальных договоренностей.

Ниже остановимся на наиболее интересных утверждениях, касающихся влияния судебной эффективности на принятие решения о типах соглашений.

Утверждение 1.4. Предположим, $\tilde{V}_f > 0$, кроме того $[V_f, \overline{V}_f] \neq \emptyset$. Допустим, параметры V, θ, β заданы, тогда с ростом k , \tilde{V}_f растет.

Доказательство. Сначала докажем верность предположения $\tilde{V}_f > 0$. Для первого случая (утверждение 1.1: $\frac{\theta V}{1-k} \leq \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$) V_f^* определяется из уравнения:

$V[1 - \frac{V_f^*}{V}(1-k)] - \frac{1+r}{r}(\theta V - e^{\beta V_f^*} + 1) = 0$ Про дифференцируем

его по k : $dkV_f^* = dk \left[(V_f^*)'_k (1-k) - \frac{1+r}{r} \beta e^{\beta V_f^*} (V_f^*)'_k \right]$. Согласно

утверждению 1.1 $-\frac{1}{\theta}(1-k) + \frac{\beta(1+r)}{r} e^{\beta V_f^*} < 0$, отсюда следу-

ет, что $(V_f^*)'_k > 0$. Что и требовалось доказать. При исследовании

второго случая (утверждение 1.2: $\frac{\theta V}{1-k} > \frac{1}{\beta} \log[\theta V + 1]$) рассу-
ждения аналогичны.

В соответствии с утверждением 1.4 оказывается, что ослабление эффективности судебной системы в равновесии увеличивает объем формального контракта (на первый взгляд – парадоксальное утверждение)! При ухудшении качества судебной системы, вместо того чтобы уменьшать объем формальных соглашений по причине их бесполезности, оптимальным является их увеличение в общем объеме соглашений. Такой вывод, кажущийся отчасти противоречивым, на самом деле имеет смысл. Дело в том, что ухудшение качества работы суда приводит к росту “temptation to renege”, и, чтобы контракт было выгодно исполнять в соответствии с договоренностью, его приходится еще больше ужесточать: “страховать” себя за счет роста формальной части соглашения. Так как практически во всех деловых соглашениях присутствуют формальные договоры (а также любое деловое партнерство сопровождается формальными контрактами), то утверждение 1.4 должно выполняться для большинства соглашений, имеющих место в реальной жизни.

Такой вывод является еще одним подтверждением того, что качество работы суда повышает эффективность соглашений: рост качества судебной системы приводит к снижению объема формальных контрактов за счет роста реляционных соглашений, что, в свою очередь, часто снижает общие издержки агентов.

Тем не менее рост объема заключаемого формального контракта имеет границы. Дальнейшее ухудшение судебной системы приведет к таким условиям, что “temptation to renege” будет настолько сильным, что принуждение к исполнению контракта будет невозможным.

Ограниченность переходов

Рассмотрим случай, когда переход к другому агенту сопряжен с такими затратами, что агенты предпочитают уйти с рынка, чем заключать соглашение с новыми агентами. Такая ситуация аналогична случаю с рынком, на котором присутствует монополист (т.е. сделка может заключаться лишь с одним агентом). Отличие от монополии здесь в том, что рыночная власть у обоих агентов одинакова. Исследование поведения агентов на рынке с ограниченным переходом представляет определенный интерес, так как позволяет абстрагироваться от рыночной власти и посмотреть, как ограниченность числа возможных партнеров влияет на типы соглашений (в частности, влияние монополии на форму соглашений).

Отличие анализируемого случая от рассмотренного ранее заключается в том, что изменяется величина приведенной прибыли при нарушении соглашения. Возможны три варианта.

Первый вариант: полное нарушение соглашения, при котором агент нарушает как формальные, так и неформальные договоренности. При данном варианте дальнейшие отношения между агентами прерываются (как определенный вид наказания), и, так как издержки перехода к другим агентам высоки, оба агента уходят с рынка (либо на рынке других агентов нет, так как присутствует монополия). В этом случае приведенная прибыль при нарушении договора может быть определена из равенства (69). Второй вариант предполагает нарушение неформального соглашения. В этом случае, как наказание, пострадавший агент в дальнейшем не решается заключать неформальное соглашение, и контракт может перейти исключительно в разряд формальных договоренностей (переход к другим агентам невозможен). Приведенная прибыль при нарушении договора в этом случае равна:

$$\widehat{\Pi}_f(V_f) = \frac{1}{r} \Pi_f(V_f^{*f}) + \theta V_f - e^{\theta V_f} + 1 + (V - V_f), \quad (76)$$

где V_f^{*f} – решение уравнения (72).

Наконец, третий вариант предполагает нарушение формального договора, при этом в дальнейшем возможно сотрудничество исключительно по неформальным соглашениям. Приведенная прибыль при нарушении договора в этом случае равна:

$$\widehat{\Pi}_i(V_f) = \frac{1}{r} \Pi_i(V_i^{*i}) + (\theta V - \theta V_f) + k V_f, \quad (77)$$

где V_f^{*i} – решение уравнения (73).

Для каждого из трех вариантов приведенные альтернативные выигрыши от нарушения соглашения будут различны. Одна из основных целей при решении данной задачи состоит в определении наиболее прибыльного варианта нарушения договора.

Здесь, как и ранее, основное внимание будет уделяться условиям, при которых динамическая игра в дилемме заключенных не дает эффективного равновесия ($\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$). Контракт в данном случае не может поддерживаться исключительно на реляционных соглашениях.

Лемма 2.1. Предположим, что выполняется условие $\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$.

Тогда нарушить одновременно формальную и неформальную части контракта выгоднее, чем нарушать только формальный контракт.

Доказательство. Это простое утверждение. Оно сразу следует из того, что $\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$. Действительно, если агент нарушает формальный контракт, то в последующем пострадавшая сторона сможет заключать с ним лишь реляционные соглашения, которые неустой-

чивы. Таким образом, после нарушения формального договора сотрудничество распадается, и, следовательно, выгоднее нарушать формальные и неформальные соглашения одновременно.

В соответствии с *леммой 2.1* имеет смысл сравнивать между собой только нарушение неформального соглашения и нарушение соглашения в целом (сравнение первого и второго вариантов). Прежде чем их сравнивать, рассмотрим следующее предположение.

Утверждение 2.1. Предположим, что V_f^f – максимальное значение решения уравнения $\frac{1+r}{r} \Pi_f(V_f) = kV_f$. В соответствии с (72)

$$: V_f^{*f} = \begin{cases} \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right), & \text{if } \min\{V_f^f, V\} > \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right) \\ \min\{V_f^f, V\}, & \text{if other} \end{cases}$$

Доказательство. Заметим, что $\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right)$ есть \arg -

$\max \Pi_f(V_f) = V_f - e^{\beta V_f} + 1$. Сравним выражения

$\frac{1+r}{r} [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1]$ и kV_f . Производная разности есть

$\frac{1+r}{r} [1 - \beta e^{\beta V_f}] - k \frac{1}{\theta}$. Если $\frac{1+r}{r} < k \frac{1}{\theta}$, тогда с ростом V_f приведенная прибыль в случае нарушения договора всегда будет больше

прибыли при соблюдении соглашения, отсюда $V_f^{*f} = 0$. Если

$\frac{1+r}{r} > k \frac{1}{\theta}$, то производная вначале положительная, затем она становится отрицательной и существует точка $V_f^f > 0$, определяемая из

уравнения $\frac{1+r}{r} [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] = kV_f$. В промежутке

$[0, \min\{V_f^f, V\}]$ находим оптимальную точку. При этом ясно, что

если $\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right) \in [0, \min\{V_f^f, V\}]$, то $V_f^{*f} = \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right)$, если $\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right) > \min\{V_f^f, V\}$, и максимум достигается в $\min\{V_f^f, V\}$.
 Условие $\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right) = V_f^f : \frac{1+r}{r} \left[\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right) - \frac{1}{\beta} + 1 \right] = \frac{k}{\theta} \frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right)$.

Лемма 2.2. Предположим, что выполняется условие $\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$.

При высоких издержках перехода между агентами и при выполнении условия $\frac{1+r}{r} \Pi(V_f) \geq \bar{\Pi}$ имеет место неравенство $\widehat{\Pi}_i(V_f) > \bar{\Pi}$ (второй вариант нарушения договора выгоднее первого).

Доказательство. Для доказательства этого утверждения разберем два случая. Первый случай $\frac{1}{\beta} \log\left(\frac{1}{\beta}\right) = V_f^f$. Рассмотрим, чему равно выражение $\widehat{\Pi}_i(V_f) - \bar{\Pi}$. После некоторых преобразований получим выражение $\frac{1}{r} \Pi_f(V_f^{*f}) + [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - k V_f$. Так как V_f^{*f} есть максимум, то $\widehat{\Pi}_i(V_f) - \bar{\Pi} \geq \frac{1+r}{r} [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - k V_f$.

Допустим, $\widehat{\Pi}_i(V_f) < \bar{\Pi}$, но в таком случае при данном V_f должно выполняться условие (75) или $\frac{1+r}{r} [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - k V_f \geq (\theta V - \theta V_f) \left[V - \frac{(1+r)\theta V}{r} \right]$, что неверно в силу поставленных условий. Отсюда следует, что в данном случае $\widehat{\Pi}_i(V_f) > \bar{\Pi}$.

Рассмотрим теперь второе условие, когда $V_f^{*f} = \min\{V_f^f, V\}$.

Опять же предположим противное $\widehat{\Pi}_i(V_f) < \overline{\Pi}$. Но в таком случае при данном V_f должно выполняться условие (75) или

$$\frac{1+r}{r}[\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - kV_f \geq (\theta V - \theta V_f)[V - \frac{(1+r)\theta V}{r}] > 0. \text{ Это оз-}$$

начает, что в соответствии с доказательством утверждения 2.1 $V_f \in [0, \min\{V_f^f, V\}]$, но тогда $\Pi_f(V_f^{*f}) > [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1]$, и по-

лучается, что $\frac{1}{r}\Pi_f(V_f^{*f}) + [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - kV_f > 0$, т.е.

$\widehat{\Pi}_i(V_f) > \overline{\Pi}$. Что является противоречием.

Таким образом, мы получили, что наиболее выгодно для агента, при условии соблюдения соглашения его партнером, нарушать только неформальную часть договора. Теперь покажем, что агенты всегда будут нарушать неформальную часть соглашения.

Утверждение 2.2. Предположим, что выполняется условие $\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$. В этом случае условие $\frac{1+r}{r}\Pi(V_f) \geq \max\{\widehat{\Pi}_i(V_f), \overline{\Pi}\}$

никогда не выполняется.

Доказательство. Если переписать это выражение, то получим:

$$\frac{1}{r}[\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - \frac{1}{r}\Pi_f(V_f^{*f}) \geq (\theta V - \theta V_f)[V - \frac{(1+r)\theta V}{r}] > 0.$$

Видно, что данное условие не может быть выполнено, если

$\theta V_f^{*f} = \frac{1}{\beta} \log(\frac{1}{\beta})$. Если же $V_f^{*f} = \min\{V_f^f, V\}$, то данное условие

может быть выполнено только при $V_f > V_f^{*f} = V_f^f$, но в таком случае

$$\frac{1}{r}\Pi_f(V_f^{*f}) + [\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - kV_f < \frac{1+r}{r}[\theta V_f - e^{\beta V_f} + 1] - kV_f < 0.$$

Отсюда следует, $\widehat{\Pi}_i(V_f) < \overline{\Pi}$, но тогда, как следует из леммы 2.2, условие $\frac{1+r}{r} \Pi(V_f) \geq \overline{\Pi}$ не выполняется, что и требовалось доказать.

Таким образом, мы получили, что в случае, когда переход к другому агенту при расторжении соглашения со старым сопряжен с большими затратами, неформальных соглашений быть не может (если выполняется условие $\frac{(1+r)\theta}{r} < 1$). В этом случае контракты будут состоять исключительно из формальных договоров.

Таким образом, отсутствие возможности выбора партнера (монополия на рынке, высокие издержки поиска других партнеров) не дает возможности агентам заключать сделки на основе неявного соглашения. Любые сделки переносятся в разряд исключительно формальных отношений.

Основные выводы

Сформулируем основные выводы из выполненного теоретического исследования.

1. Оптимальный размер формального контракта растет с ростом «temptation to renege». Высокий краткосрочный доход при нарушении соглашения заставляет страховать агентов путем частичного подписания формальных соглашений. Суд играет важную роль: кроме принудительного исполнения формальной части контракта, он способствует выполнению реляционных соглашений.
2. Ухудшение качества работы суда способствует увеличению объема формального контракта и снижению доли соглашений, основанных на взаимном доверии. При ухудшении качества судебной системы оптимальным является увеличение формальных соглашений в общем объеме соглашений. Дело в том, что ухудшение качества работы суда приводит к росту «temptation to renege». Таким образом, для того чтобы контракт было выгодно исполнять в соответствии с договоренностью, его приходится

еще больше ужесточать: “страховать” себя за счет роста доли формальной части соглашения. Такой вывод является еще одним подтверждением того, что с ростом качества судопроизводства повышается эффективность соглашений.

3. На конкурентном рынке возможны соглашения исключительно на основе реляционных контрактов, но в большинстве своем присутствуют сделки на основе формальных соглашений с некоторой долей неформальных соглашений. При этом практически никогда невыгодно заключать соглашение исключительно на основе формальных договоров: оптимальным является сочетание формального и неформального соглашений. Тем не менее в определенных случаях (при низких значениях «temptation to renege») удобнее весь контракт оставлять реляционным.
4. Если сделки на конкурентном рынке между партнерами заключались на основе как формальных договоров, так и неформальных соглашений, то появление монополии на рынке или создание ограничений на переход к новым партнерам переводит партнерство исключительно в русло формальных взаимоотношений (если раньше формальные соглашения использовались). Это может создавать большие трудности для агентов и соответственно снижать доходы от сделок. Причина отсутствия реляционных контрактов кроется в том, что агенты не могут в полной мере доверять контрагенту, например, монополисту: нарушение реляционных контрактов монополистом не приведет к разрыву будущих соглашений (по той причине, что он – единственный игрок на рынке), и монополисту выгодно их нарушение.

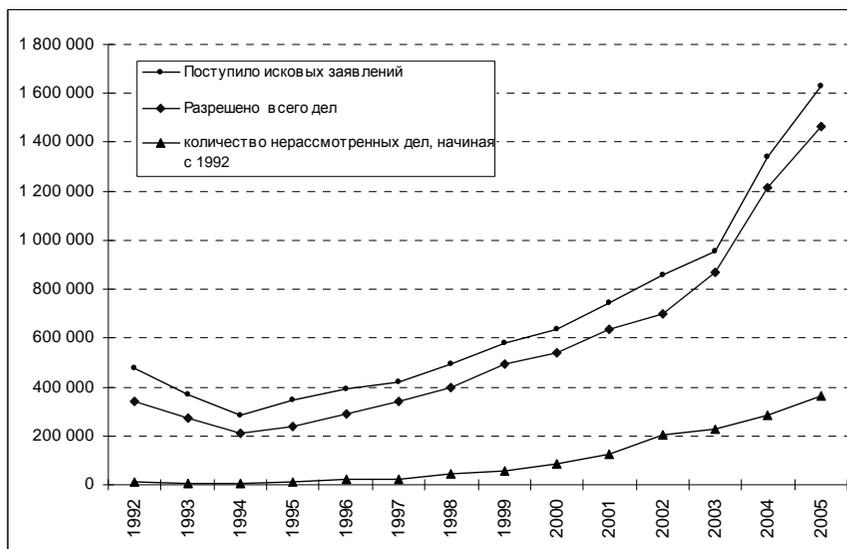
2.4. Практическая часть

Анализ данных судебно-арбитражной статистики

Ниже проведен анализ основных показателей работы арбитражных судов РФ в 1992–2005 гг.

На *рис. 13* показана динамика исковых заявлений с 1992 г. На графике отчетливо видно, что начиная с 1994 г. наблюдается устой-

чивый рост как исковых заявлений, так и количество разрешенных дел. В то же время увеличивается количество нерассмотренных исков. Данный показатель рассчитывался как сумма поступивших исков за вычетом числа разрешенных дел и дел, которые были возвращены судами.

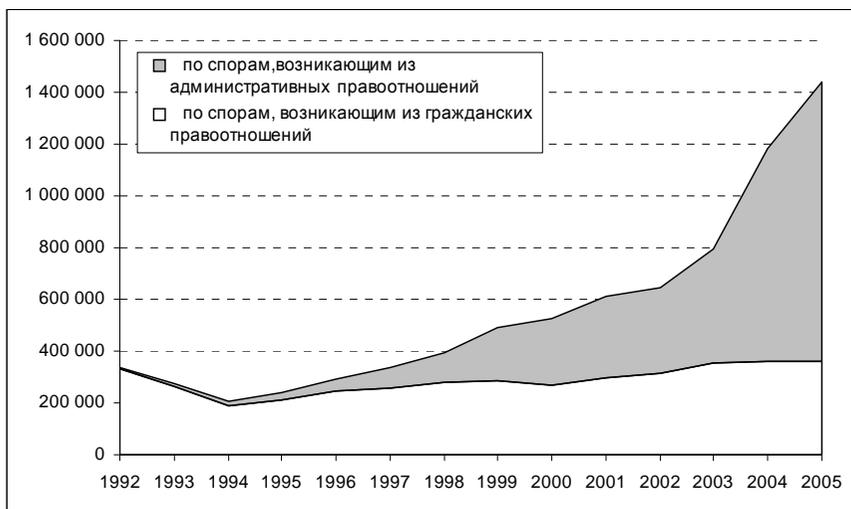


Источник: ВАС РФ, расчеты авторов.

Рис. 13. Основные показатели работы арбитражных судов РФ в 1992–2005 гг.

Если такая динамика продолжится, то уже в ближайшее время количество исков может превысить 2 млн.

Проанализируем составляющие данного массива исковых заявлений. На рис. 14 представлены данные судебно-арбитражной статистики о делах, рассмотренных арбитражными судами РФ в 1992–2005 гг.



Источник: ВАС РФ.

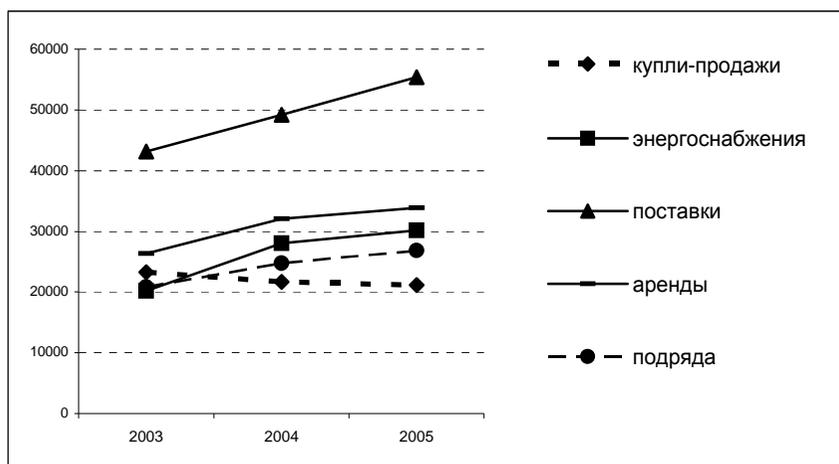
Рис. 14. Судебно-арбитражная статистика о делах, рассмотренных арбитражными судами РФ в 1992–2005 гг.

Интересно, что основной рост исковых заявлений наблюдается за счет административных правоотношений. Так, в 2005 г. более 1 млн дел приходилось на административные правоотношения, из них около 40% связано с нарушением налогового законодательства, почти все остальные административные правоотношения (около 55%) относятся к взысканию с организаций и граждан обязательных платежей и санкций (по искам Пенсионного фонда, Фонда социального страхования и др.). Такие правоотношения не в полной мере относятся к тематике данной работы. Наибольший интерес для нас представляют споры, связанные с гражданскими правоотношениями. Хотя с 1994 г. и наблюдается некоторый их рост, он незначителен. Так, за 10 лет общий объем исков вырос на 75%, в то время как, к примеру, общее число предприятий за этот же период выросло с 1,5 млн до 4,5 млн., т.е. в 3 раза.

Из исков по спорам, возникающим из гражданских правоотношений, можно выделить наиболее интересную для нас группу дел о

неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств (порядка 65% всех дел по данному виду споров в 2005 году). Количество данных споров в последние годы постоянно увеличивается – примерно на 10–15% в год. За 2005 год количество дел о неисполнении или о ненадлежащем исполнении обязательств составило около четверти миллиона (242 тыс. дел). Получается, что один спор приходится примерно на 20 предприятий в год или для каждой компании споры с привлечением суда случаются 1 раз в 10 лет.

Динамика споров о неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по видам договоров представлены на *рис. 15*.



Источник: ВАС РФ.

Рис. 15. Распределение исков о неисполнении обязательств по видам договоров в 2003–2005 гг.

Почти по всем видам договоров, кроме договоров купли-продажи, наблюдается рост исков. Отличие договоров купли-продажи от договоров, например, поставки, заключается в том, что первый заключается при покупке товара для личных нужд, тогда как договор поставки – для предпринимательской деятельности.

Стабильный рост наблюдается в спорах о поставках, который чуть выше, чем средний рост в спорах по неисполнению обязательств. Существенно замедлился рост в спорах по аренде и энергообеспечению.

Как показатели качества работы судей в ВАС рассматривается доля апелляционных прошений в общем числе исков, а также доля апелляционных прошений, решения по которым были пересмотрены при апелляции. Последний показатель в течение последних 10 лет был равен 20%, т.е. каждое пятое дело пересматривалось, что позволяет усомниться в его применимости для анализа качества работы судов. Своего рода гроху-показателем качества работы судов может служить количество дел, приходящихся на одного судью (рис. 16).



Источник: ВАС РФ, расчеты авторов.

Рис. 16. Индикаторы качества работы судей в 1992–2005 гг

Нагрузка на одного судью за последние 10 лет постоянно растет (по-видимому, за счет роста исков по административным правоотношениям), и в 2005 г. она составила 64 дела на одного судью в ме-

сяц. Время, отведенное на каждый иск, сокращается, а следовательно, качество рассмотрения дела падает.

Другой показатель – доля обжалованных дел при апелляции хотя и имеет слабо выраженный долгосрочный повышательный тренд, явной динамики не демонстрирует. Несмотря на это, высокий показатель нагрузки на одного судью является важным индикатором несовершенства судебной системы.

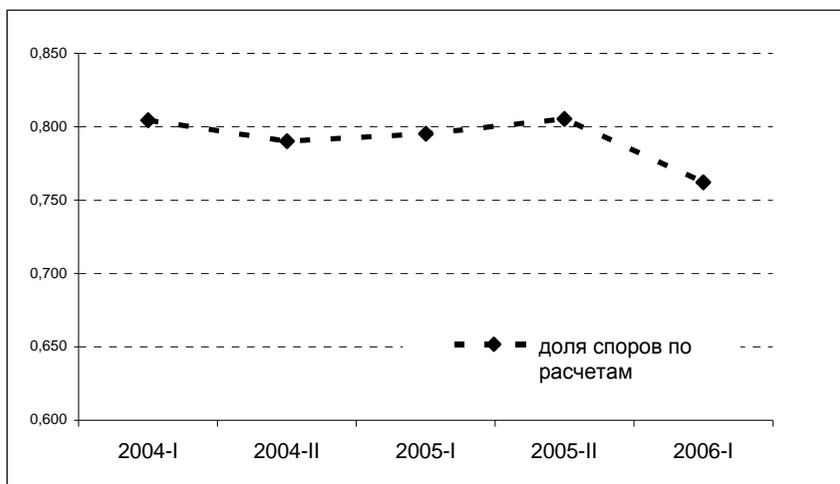


Рис. 17. Доля споров по расчетам в общем количестве дел о неисполнении или о ненадлежащем исполнении обязательств в 2004–2006 гг.

Эмпирический анализ

Выборка по судебным делам

Было проанализировано около 100 дел по следующим показателям: дата подачи заявления, дата принятия решения, вид товара, предмет поставки, истец, ответчик, ответчик нарушения договора. Каждому показателю была поставлена в соответствие переменная, их перечень приведен в *табл. 2*.

Перечень переменных

Характер нарушения договора	Неоплата товара (=1) и непоставка продукции в счет оплаты товара (=0)
Дата подачи заявления, дата принятия решения	Продолжительность рассмотрения дела (=количество месяцев)
Вид товара, предмет поставки	1) сырье (=1) и несырьевой товар (=0); 2) услуги (поставкой является оказание услуг) (=1) и материальная продукция (=0); 3) продовольственный товар (=1), непродовольственный товар (=0); 4) товары длительного пользования (станки, машины и т.д.) (=1) и остальные товары (=0); 5) офисная техника (=1), остальные товары (=0) 6)
Истец	1) государственное унитарное предприятие ГУП (=1); 2) закрытое акционерное общество (ЗАО) (=1); 3) общество с ограниченной ответственностью ООО (=1); 4) открытое акционерное общество ОАО (=1); 5) индивидуальный предприниматель ИП (=1); 6) государственная структура (различные министерства) (=1); 7) государственная компания (=1); 8) локальная монополия (крупные региональные предприятия) (=1); 9) государственная монополия (монополия, регулируемая государством) (=1) 10)
Ответчик	1) государственное унитарное предприятие ГУП (=1); 2) закрытое акционерное общество (ЗАО) (=1); 3) общество с ограниченной ответственностью ООО (=1); 4) открытое акционерное общество ОАО (=1); 5) индивидуальный предприниматель ИП (=1) 6) государственная структура (различные министерства) (=1); 7) государственная компания (=1); 8) локальная монополия (крупные региональные предприятия) (=1); 9) государственная монополия (монополии на государственном уровне) (=1)

После распределения переменных по группам видно, что практически все они являются *dummy*-переменными (фиктивными переменными).

Для дальнейшего анализа воспользуемся различными методами независимости признаков. Думту-переменные позволяют выделить группы данных, а затем провести анализ на независимость данных групп. Для оценки значимости групп можно использовать разные тесты. Мы использовали Z-критерий, критерий хи-квадрат Пирсона, а также точный критерий Фишера.

*Истец: тип юридического лица
и его обязанности по контракту*

Предположим, у нас есть два признака, которые требуется сравнить. Прежде всего формируется кросс-таблица, в которой фиксируется пересечение обоих признаков. Например, в распоряжении имеется информация о том, кто является истцом (ЗАО, ООО, ОАО) и кем он выступает в договоре (поставщиком или заказчиком). Возникает вопрос: есть ли связь между этими признаками? Сформируем кросс-таблицу соответствующих признаков (*табл. 3*), в каждой ячейке которой представлено общее количество наблюдений, удовлетворяющих обоим признакам.

Таблица 3

истец	ОАО	ООО	ЗАО
поставщик	16	33	5
заказчик	4	23	6

Для ответа на вопрос о независимости признаков при анализе составленных таким образом таблиц (в случае если они больше, чем 2x2) используется критерий Пирсона. Если нулевой гипотезой является независимость соответствующих признаков, формула данного критерия выглядит так:

$$\chi^2 = \sum \frac{(O_{ij} - \hat{p}_i \hat{p}_j N)^2}{\hat{p}_i \hat{p}_j N},$$

где O – наблюдаемое число в клетке таблицы сопряженности, \hat{p}_i – оценка вероятности появления соответствующего признака по строке, \hat{p}_j – оценка вероятности появления соответствующего признака по столбцу, N – число наблюдений. Фактически число $p_i p_j N$ – ожидаемое число наблюдений в соответствующей клетке при независимости признаков.

Число степеней свободы хи-квадрат зависит от размеров таблицы сопряженности таким образом:

$$\nu = (r - 1)(c - 1),$$

где r – число строк, c – число столбцов.

На основе приведенной выше таблицы получается, что хи-квадрат статистика равна 4,26 (P-value = 0.119). Таким образом, гипотезу о независимости соответствующих переменных отвергнуть нельзя.

Рассмотрим 2 первых столбца *табл. 3* (т.е. таблицу признаков 2x2), в которой, с одной стороны, находятся поставщики и заказчики, а с другой – ОАО и ООО. Хи-квадрат статистика для них принимает значение 2,86 (P-value=0.091). Таким образом, на 10%-м уровне значимости отвергается гипотеза о независимости данных признаков. Действительно, из *табл. 3* видно, что открытое акционерное общество, являясь заказчиком, реже подает иск против контрагента, нежели ОАО в роли поставщика. Объяснение полученного результата может быть следующим. Открытые акционерные общества в отличие от обществ с ограниченной ответственностью имеют большое число акционеров (владельцев). Можно предположить, что данные юридические лица в среднем являются более крупными организациями, чем ООО.

Таким образом, в нашем случае одной из характеристик взаимосвязи признаков является размер предприятия. Отсюда следует, что отвержение нулевой гипотезы может быть результатом того, что

крупные заказчики товара обычно не оплачивают продукцию вперед, а лишь после получения товара. В этом случае они реже являются истцами по случаям нарушения договора, а, скорее, могут нарушить договор сами. Крупные заказчики могут быть менее склонны к риску, поэтому обычно платят за продукцию по факту поставки. Кроме того, причиной может быть степень монополизации рынка. Крупные заказчики (являясь клиентами по сбыту продукции) могут иметь больше рыночной власти, нежели крупные поставщики продукции. Многие поставщики продукции конкурируют за крупного клиента, и в этом случае клиент может диктовать свои условия.

Следует проверить соответствие полученного результата другими критериями. В частности, критерий Пирсона в случае таблицы 2x2 (т.е. при степени свободы, равной 1) дает несколько завышенные значения. Это вызвано тем, что теоретическое распределение хи-квадрат непрерывно, тогда как набор вычисленных значений дискретен. По этой причине нулевая гипотеза может отвергаться слишком часто. Чтобы компенсировать этот эффект, в формуле используется поправка Йейтса:

$$\chi^2 = \sum \frac{\left(O_{ij} - \hat{p}_i \hat{p}_j N - \frac{1}{2}\right)^2}{\hat{p}_i \hat{p}_j N},$$

где O – наблюдаемое число в клетке таблицы сопряженности, \hat{p}_i – оценка вероятности появления соответствующего признака по строке, \hat{p}_j – оценка вероятности появления соответствующего признака по столбцу, N – число наблюдений.

Используя данную поправку, получаем значение хи-квадрат, равное 2,01 (P -value = 0,156), т.е. с поправкой Йейтса гипотезу отвергнуть нельзя.

Рассмотрим результаты, полученные при использовании других тестов.

В случае таблицы 2x2 возможно использование Z-критерия. Критерий Z применяется для исследования двух групп признаков. Мы разбиваем нашу выборку на группу поставщиков и группу заказчиков и оцениваем вероятность того, что агент является, например, ОАО. Формула выглядит следующим образом:

$$Z = \frac{\hat{p}_1 - \hat{p}_2}{\sqrt{\hat{p} * (1 - \hat{p}) * \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

где \hat{p}_i – выборочные доли, \hat{p} – выборочная доля в среднем, n_1 и n_2 – объемы двух выборок.

Так как выборка у нас достаточно большая, можно пользоваться асимптотически нормальным распределением.

Получаем следующие значения:

Группа: поставщик - заказчик			
истец	Z - критерий	P-value	заказчик
ОАО	1.883	97.0%	-
ООО	-0.811	20.9%	-
ЗАО	-1.215	11.2%	+

Видно, что на 5-процентном уровне значимости ОАО-заказчики реже являются ответчиками. По остальным формам (ЗАО, ООО) ничего определенного сказать нельзя.

У данного критерия, как и у критерия Пирсона, есть поправки на непрерывность. В этом случае формула будет выглядеть несколько иначе:

$$Z = \frac{|\hat{p}_1 - \hat{p}_2| - \frac{1}{2} * \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}{\sqrt{\hat{p} * (1 - \hat{p}) * \left(\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2} \right)}}$$

где \hat{p}_i – выборочные доли, \hat{p} — выборочная доля в среднем, n_1 и n_2 – объемы двух выборок.

В соответствии с Z-критерием с поправкой на непрерывность результаты будут следующими:

Группа: поставщик - заказчик			
истец	Z - критерий	P-value	заказчик
ОАО	1.621	94.7%	-
ООО	-0.581	28.1%	-
ЗАО	-0.883	18.9%	+

Видно, что хотя с внесением поправки Йейтса, на 5-процентном уровне значимости ни одна гипотеза не отвергается, на 10-процентном уровне остается значимой альтернативная гипотеза о том, что ОАО-заказчики реже являются ответчиками, т.е. высказанные нами ранее утверждения могут быть справедливы.

Наконец, рассмотрим третий критерий оценки – точный критерий Фишера, который применяется в кросс-таблицах 2x2, что связано с трудоемкостью подсчетов этого критерия для больших таблиц.

Данный способ удобен и является более точным по сравнению с хи-квадратом при небольшой выборке, а также при малых значениях величин в каждой клетке. При расчете критерия производится перебор всех возможных вариантов заполнения таблицы сопряженности. Чем меньше таблица, тем проще его применять.

Нулевая гипотеза состоит в том, что между признаками нет никакой связи. Если нулевая гипотеза верна, вероятность получить соответствующую таблицу сопряженности равна:

$$P = \frac{R_1! \cdot R_2! \cdot C_1! \cdot C_2!}{O_{11}! \cdot O_{12}! \cdot O_{21}! \cdot O_{22}!},$$

где R_1 , и R_2 – суммы по строкам, C_1 , C_2 – суммы по столбцам, O_{11} , O_{12} , O_{21} , O_{22} – значения в клетках, N – общее число наблюдений.

Результатом оценки в нашем случае будет величина $P=0.0539$, т.е. на 10-процентном уровне значимости можно утверждать, что гипотеза об отсутствии связей между признаками отвергается. Таким образом, связь между типом истца и его характеристиками в соответствии с контрактом (поставщик или заказчик) действительно имеет место.

В соответствии с Z-критерием открытые акционерные общества, являясь заказчиками, реже обращаются в суд, нежели другие организации при прочих равных условиях. Как уже ранее обсуждалось, причиной этому может являться относительно больший размер ОАО, их контракты обычно являются достаточно крупными. Крупные заказчики могут проявлять достаточно сильную рыночную власть. Как было рассмотрено в теоретической части, если одна из сторон контракта обладает сильной рыночной властью, другая сторона реже нарушает контракт (агент с большой рыночной властью является ценным партнером, и отношения с ним стараются сохранять).

Перейдем к обсуждению взаимосвязей других признаков.

Ответчик: тип юридического лица и его обязанности по контракту

Важным моментом является исследование взаимосвязей между формой обязанности по контракту (поставщик, заказчик) ответчиков с их типом организации (ООО, ЗАО).

Ответчик является вероятным нарушителем контракта. Поэтому исследование того, влияет ли его тип на склонность к нарушению контракта, – вопрос достаточно важный и интересный.

Таблица сопряженности выглядит следующим образом:

ответчик	ОАО	ООО	ЗАО
поставщик	16	35	7
заказчик	8	17	7

В соответствии с критерием Пирсона получаем хи-квадрат статистику равную 1,51 ($P\text{-value}=0,469$). Таким образом, данная статистика не отвергает гипотезу о независимости признаков. Тем не менее рассмотрим другие тесты, чтобы убедиться в справедливости данного результата.

В соответствии с Z-критерием получаем следующий результат:

Группа: поставщик - заказчик			
ответчик	Z - критерий	P-value	заказчик
ОАО	0.266	60.5%	+
ООО	0.664	74.7%	+
ЗАО	-1.229	11.0%	-

И без поправки на непрерывность видно, что по всем показателям результат остается незначимым. Слабая значимость проявляется лишь для закрытых акционерных обществ (закрытые акционерные общества, являясь заказчиками, чаще нарушают контракт). Однако статистика по ЗАО достаточно слабая, которая, ко всему прочему, пропадает при использовании поправки на непрерывность:

Группа: поставщик - заказчик			
ответчик	Z - критерий	P-value	заказчик
ОАО	0.017	50.7%	+
ООО	0.887	81.2%	+
ЗАО	-0.925	17.8%	-

Результаты точного критерия Фишера при сравнении признаков ОАО и ООО дают вероятность $P = 0,206$.

Таким образом, гипотезу об отсутствии зависимости между формой организации юридического лица ответчика и его типом по контракту нельзя отвергнуть. Одной из причин этого может быть недостаточное количество данных в выборке.

Влияние типа юридического лица на нарушение контрактов

Другой важный вопрос: влияет ли тип агента (форма организации юридического лица) (ОАО, ЗАО или ООО) на частоту нарушения контрактов? Другими словами, есть ли основания говорить, что, например, открытые акционерные общества чаще нарушают контракт, чем другие общества?

Попробуем ответить на данный вопрос, используя имеющиеся в распоряжении данные. Для этого потребуются ввести некоторые допущения. Предположим, что доля ОАО, ООО и ЗАО в общем числе контрактов α, β, γ . Утверждается, что среди истцов доля ОАО, ООО и ЗАО остается прежней. Данное утверждение можно считать верным, если предположить, что тип пострадавшего агента не влияет на решение агента-ответчика нарушить контракт (такое предположение не противоречит полученным ранее результатам, если не принимать во внимание, кем является агент – поставщиком или заказчиком). В этом случае при выполнении нулевой гипотезы о том, что частота нарушения договоров не зависит от типа агента, следует ожидать, что количество нарушений контракта агентом и количество нарушений контракта его контрагентом должны совпадать (здесь ожидается, что среди контрагентов в выборке случайным образом присутствуют агенты всех типов).

По имеющейся выборке есть возможность сравнить количество случаев, когда определенный тип агента является истцом и когда он является ответчиком. Если нулевая гипотеза верна, эти значения должны совпадать.

На самом деле острой необходимости вводить какие-либо допущения нет. В любом случае существенное отличие числа случаев нарушения, когда определенный тип агента является ответчиком от

числа случаев, когда он является истцом, будет означать, что тип агента влияет на решение о нарушении контрактов. При отсутствии вышеописанных допущений у нас нет возможности определить, что влияет на нарушение контракта – тип ответчика или тип истца. Введя вышеописанное допущение, отвержение нулевой гипотезы будет указывать на то, что именно тип ответчика влияет на его решение нарушить контракт.

Итак, приведем таблицу числа ОАО, ООО и ЗАО среди истцов и ответчиков:

тип	истец	ответчик
ОАО	17	20
ООО	50	45
ЗАО	11	13

На основе этой таблицы в соответствии с Z-критерием получаем:

Группа: истец - ответчик			
ответчик	Z- критерий	P-value	истец
ОАО	-0.565	28.60%	-
ООО	0.82	79.40%	+
ЗАО	-0.444	32.90%	-

Как видно, ни один из результатов не оказался значимым. Отсюда следует, что нельзя утверждать, что агенты какой-либо из форм юридического лица чаще или реже нарушают контракты. Таким образом, тип агент не является определяющим фактором в характеристике нарушения контракта.

Связь между истцами и ответчиками

Наконец, рассмотрим возможную связь между ответчиками и истцами. Приведем исходную таблицу сопряженности по форме юридического лица ответчиков и истцов:

истец ответчик	ОАО	ООО	ЗАО
ОАО	9	8	3
ООО	6	34	5
ЗАО	2	8	3

Для оценки независимости признаков воспользуемся критерием Пирсона. В соответствии с данным критерием получается, что хи-квадрат равен 10,45 (P-value = 0,033). Таким образом, на 5-процентном уровне значимости можно утверждать, что признаки являются зависимыми. Кроме того, видно, что ООО чаще сотрудничают с ООО, а ОАО – с ОАО. Если рассмотреть критерий Пирсона с поправкой на непрерывность, то получится, что хи-квадрат равен 7,69 (P-value = 0,10) .

Представляет интерес определение меры сопряженности признаков (например, по критерию сопряженности Пирсона). Чем ближе это значение к 1, тем более согласованы результаты.

Критерий сопряженности Пирсона выглядит так:

$$c = \sqrt{\frac{\chi^2}{\chi^2 + N}},$$

где N – общая сумма частот в таблице сопряженности. В соответствии с приведенной таблицей получаем результат $c = 0,344$. Это не очень высокий результат (о какой-либо значимой согласованности имеет смысл говорить, если коэффициент не ниже 0,4–0,5). Причиной этого могут быть ЗАО, контрагентами которых, как видно из таблицы, чаще являются ОАО и ООО. Если рассмотреть критерий сопряженности лишь для ОАО и ООО, то получим схожее значение. Таким образом, следует признать, что формы сотрудничества в целом представлены достаточно разнообразно.

Тем не менее, несмотря на то что критерий согласованности оказался незначительным, значимость статистики хи-квадрат позволяет

утверждать: чаще сотрудничают друг с другом фирмы одной формы организации.

Связь между характеристиками товара и формой нарушения контракта

Ниже представлена таблица сопряженности разновидности товара и характеристики истца (поставщик или заказчик):

истец	сырье	сервис	пром. товары	Промежу- точн.	офисная техника	продовольствие
поставщик	13	8	7	13	8	16
заказчик	13	4	9	8	2	2

Исследование на независимость соответствующих признаков по критерию хи-квадрат дает результат 10,94 ($P\text{-value}=0,053$). Таким образом, на 10-процентном уровне значимости можно утверждать, что признаки являются зависимыми. При расчете с использованием поправки Йейтса значимость на 10-процентном уровне пропадает.

Для проведения анализа по отдельным видам товаров необходимо для каждого исследования разбивать все виды товаров на две группы: например, продовольственные товары и все остальные, или офисная техника и все остальное и т.д. В данном случае лучше воспользоваться точным критерием Фишера, так как по отдельным товарам статистика небольшая, искажения при использовании хи-квадрат и Z-критерия могут быть значительными. Получаем следующие таблицы:

истец	сырье	остальное
поставщик	13	52
заказчик	13	25

$P\text{-value}$ по точному критерию Фишера = 0,0525.

истец	сервис	остальное
поставщик	8	57
заказчик	4	34

P-value по точному критерию Фишера = 0,244.

истец	пром.товары	остальное
поставщик	7	58
заказчик	9	29

P-value по точному критерию Фишера = 0,0505.

истец	офисная техника	остальное
поставщик	8	57
заказчик	2	36

P-value по точному критерию Фишера = 0,150.

истец	продовольствие	остальное
поставщик	16	49
заказчик	2	36

P-value по точному критерию Фишера = 0,008.

Отсюда следует, что на 1-процентном уровне значимости можно утверждать, что в случае продовольственных товаров поставщики чаще являются истцами. Причина, возможно, кроется в «борьбе за клиента». Заказчик обладает рыночной властью и тогда, в соответствии с теорией, создает для себя благоприятные условия (в частности, добивается оплаты продукции после поставки). В данном случае поставщики будут чаще являться истцами. Также одной из причин такого результата может быть сравнительно невысокая стоимость продовольственных товаров. В этом случае поставщик допускает отсрочки платежа от момента поставки товара, поэтому нарушить договор в данном случае может лишь заказчик.

Противоположный результат был получен для таких товаров, как промышленные товары и сырье. В данном случае заказчики чаще оказываются истцами, чем поставщики. Причина, возможно, лежит в том, что производство промышленных товаров и добыча сырья относительно монополизированы и согласно теории монополисту выгодней нарушить контракт, нежели мелким покупателям.

Связь между характеристиками товара и типом юридического лица

Таблицы сопряженности категорий товаров по типу юридических лиц истца и ответчика представлены ниже.

истец	сырье	сервис	пром.товары	промежуточн	офисная техника	продовольств вие
ОАО	5	5	3	4	4	3
ООО	13	5	7	11	3	12
ЗАО	6	1	1	4	0	1

Критерий Пирсона для первой таблицы дает результат 10.67 (P-value = 0.382), а для второй 10.46 (P-value = 0.401). Таким образом, явной связи между данными признаками не обнаружилось даже без поправки Йейтса.

ответчик	сырье	сервис	пром.товары	промежуточн	офисная техника	продовольств вие
ОАО	8	3	2	8	2	4
ООО	9	4	11	10	8	11
ЗАО	6	2	3	2	0	2

Региональная статистика

Данные по региональной статистике отбиралась с сайтов областных арбитражных судов. Статистика содержит число исков по гражданским экономическим отношениям и административным экономическим отношениям в суды первой инстанции для различных лет.

Были обследованы сайты всех арбитражных судов первой инстанции (около 85 сайтов), к сожалению, не все из них предоставля-

ют сведения по своим делам. Тем не менее, в 80% случаев были обнаружены данные, которые могли быть использованы (см. табл. 4). Основная проблема была связана с сопоставимостью данных, поскольку информация на сайтах приводилась за разные периоды времени.

Таблица 4

**Статистика дел областных арбитражных судов
в период 2003–2006 гг.**

Регион	Гражданские правоотношения				Административные правоотношения			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Липецкая область			1000	996			757	697
Новгородская область		1741	1627	1401		9683	5736	1738
Псковская область		1664	1677	1394		5529	4866	2276
Республика Мордовия		2198	2349	2451		4450	6450	2623
Смоленская область			2570	2399			7323	2862
Калужская область			1875	2088			5073	2895
Астраханская область	2796	3015	3089	3211	2867	4605	7078	4236
Удмуртская Республика	4806	4986	5582	5120	4977	9779	12162	4490
Кировская область	5553	5608	5586	6403	7064	18388	15709	4672
Читинская область		1722	2067	2372		7397	13366	4932
Тамбовская область	2172	2545	2956	2880	1842	4788	9082	5363
Карелия	2909	3055	3513	3814	5671	9132	8276	5796
Ульяновская область		3895	3658	3598		7562	9986	6067
Ивановская область			2857	2400			6703	6100
Тверская область		2738	2905	3619		9100	11706	6475

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Туменская область		2853	3069	3479		8672	12141	7464
Вологодская область		4370	4764	5000		6319	5934	7596
Оренбургская область		4000	4436	5984		12178	13324	8059
Ростовская область		8586	8237	7553		13191	24761	8717
Самарская область				8746				9244
Волгоградская область		9000	9844	9174		21000	25968	10054
Владимирская область			3172	3741			22510	10536
Новосибирская область		5072	3785	6861		11711	16828	11678
Ярославская область			5032	5158			11578	11801
Красноярский край			8507	9880				12714
Алтайский край	3018	3861	4229	4656	11600	11900	16000	13200
Омская область				5498				13827
Республика Башкортостан				9666				18000
Свердловская область	16908	13541	13450	13761	16984	27482	29351	19969
Ставропольский край				5144				20682
Челябинская область	9528	10457	9519	9606	12959	34977	44476	23651
Кемеровская область			6155	6991			39811	34500
Брянская область	2739	3039	3128		10425	14774	12256	
Воронежская область		4691	5590			9500	16495	
г. Москва		38219				30412		
г. Санкт-Петербург			16341				32640	
Кабардино-Балкарская Республика		1930	1781			3474	4169	

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Карачаево-Черкесская Республика	722	963			1286	1709		
Республика Марий Эл	2377	1821	1507		2195	4945	6284	
Пермская область	9749	8637	8975		27580	42527	40238	
Нижегородская область	8521				6664			
Саратовская область		6024	8151		7444	18000	22466	
Курганская область	3385	2713	2212		4136	4750	7027	
Ханты		3270	3363			5586	1614	
Республика Бурятия		2288	2494			7830	11433	
Республика Хакасия		1921	1781			3474	4169	
Приморский край	9467	7228	6759		7997	12074	15408	
Хабаровский край	5976				5179			
Амурская область	1814	2045	2226		3231	7797	8267	

Также при анализе использовались данные Росстата, такие как:

- 1) кредиторская задолженность предприятий (млн руб.) в 2005 г.;
- 2) задолженность по кредитам перед кредитными организациями (млн руб.) в 2003–2006 гг.
- 3) объем указанных услуг (млн руб.) в 2002–2005 гг.;
- 4) объем оптовой торговли (млн руб.) в 2004–2005 гг.;
- 5) доля пищевой промышленности в общем объеме промышленности продукции в 2005 г.;
- 6) доля нефтяной промышленности в общем объеме промышленности продукции в 2005 году;
- 7) доля химической промышленности в общем объеме промышленности продукции в 2005 г.;
- 8) доля производства машин и оборудования в общем объеме промышленности продукции в 2005 г.;

- 9) доля производства транспортных средств в общем объеме промышленности продукции в 2005 г.;
- 10) количество малых предприятий (тыс.) в 2003–2005 гг.;
- 11) количество предприятий в 2003–2006 гг.;
- 12) объем ВРП в 2001–2004 гг.;
- 13) численность населения по регионам за 2005 г.;
- 14) доходы населения в период 2002–2005 гг.;
- 15) рост реальных доходов населения в 2003–2005 гг.;
- 16) численность занятых по регионам за 2005 г.

Предположим, что существует большое количество договоров (как формальных, так и неформальных). Часть этих договоров исполняется в соответствии с указанными там условиями, а часть нарушается. При этом часть нарушенных договоров может быть урегулирована и решена неформально, а иски по оставшейся части передаются в судебные инстанции. Именно такие дела и представляют наибольший интерес в контексте данной работы.

Полученная статистическая информация в отличие от рассматриваемых ранее данных дает возможность в какой-то мере получить оценку параметра (проху-переменной), характеризующего частоту нарушения договоров. Для оценки этого параметра, как и ранее, будет рассматриваться отношение количества нарушений договоров к числу предприятий в данном регионе. Все работающие компании заключают договора. В качестве допущения предполагается, что число контрактов на одну фирму постоянно (это некоторое допущение, которое приходится делать для использования данного показателя в качестве проху).

Ниже делается попытка подойти к решению данной проблемы с использованием непараметрического анализа. Сравнимые признаки будут разбиты на группы – кластеры, связи между которыми и будут рассмотрены. Один из вариантов – разбиение данных на две группы. Например, разбиение регионов на группы по признаку частоты судебных исков, а также разбиение регионов на промышленно развитые и слабо развитые. Такой подход привлекателен тем, что дает возможность выделить основную характеристику региона (например, слабые и сильные), избавившись от прочего шума (который

может вносить существенный вклад при построении регрессий). На основе полученных данных будет составлена таблица сопряженности. С помощью ранее использованных тестов Пирсона, точного критерия Фишера и Z-критерия будет проверена гипотеза.

Отметим, что предлагаемый подход не свободен от некоторых недостатков. Прежде всего – снижение информативности данных. По этой причине дополнительно будет использован другой предельный случай непараметрического анализа: ранговые корреляции. Этот метод позволяет более полно использовать информацию, содержащуюся в данных. В то же время его использование, как и методы кластерного анализа (Пирсон, Фишер), не подразумевает определенное распределение величин.

Основные преимущества данных методов в том, что сильные выбросы или особенно большие значения не приводят к существенному изменению результатов оценки. Кроме того, данные методы не требуют определенных функций распределения величин (как, например, в случае МНК).

Влияние финансовой системы

Показателем, отражающим развитость финансовой системы в регионе, может быть отношение объемов выданных кредитными организациями кредитов к ВРП. Чем выше значение данного показателя, тем более развита финансовая система региона. Кроме того, данный показатель отражает степень доступности для предприятий кредитов и соответственно возможность для будущего роста. Чем лучше развита финансовая система, тем дешевле и легче взять кредит. Низкие ставки процентов, как указывалось выше, снижают частоту нарушения контрактов. Таким образом, предполагается, что при развитой финансовой системе, частота нарушения контрактов относительно низкая.

Проведем кластерный анализ. Каждый регион классифицирован по двум признакам (частота нарушения контракта и доля кредитов в ВРП). По признаку частоты нарушения контрактов будет выделено две группы: высокая и низкая частоты. По признаку величины кре-

дитов будет также две группы: высокоразвитая финансовая система и слаборазвитая. В результате, была получена следующая таблица:

Финансовая система	Слабая	Сильная
Низкая частота нарушения контрактов	10	14
Высокая частота нарушения контрактов	14	10

Из таблицы видно, что при более сильной финансовой системе в среднем контракты нарушаются реже. Тем не менее критерий хи-квадрат здесь не выявил необходимой взаимосвязи: он оказался равным лишь 1.33 (P-value = 0,248). Несколько лучше статистика у точного критерия Фишера (P-value = 0,119). Тем не менее это все равно ниже 10-процентного уровня значимости.

Воспользуемся ранговой корреляцией Спирмена. Его формула выглядит следующим образом:

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

где $\sum d^2$ – сумма квадратов разностей рангов, а n – число парных наблюдений. Результаты оценки получились равными: $r = 0,361$. Считается, что значение коэффициента, равное 0,3 и менее, говорит о слабой тесноте связи, значения более 0,4, но менее 0,7 – об умеренной тесноте связи. В нашем случае коэффициент Спирмена находится в интервале этих величин. Поэтому можно сказать, что связь, возможно, существует, но она достаточно слабая.

При регрессионном анализе была обнаружена устойчивая зависимость на 5% уровне значимости.

При использовании уравнений в логарифмическом виде было получено, что расширение финансовой системы в регионе в 2 раза вызывает снижение частоты нарушения контрактов на 10%. Если считать, что ежегодно в России финансовые институты по основным

показателям растут примерно на 30%, это будет снижать частоту нарушения контрактов примерно на 3,5%.

Объясняемая переменная – число поданных исков к числу юридических организаций		
Спецификация уравнения	Линейная	
Период оценок	2005	
Количество наблюдений	49	
	Коэффициент	P-value t-стат.
Константа	0.147	0.000
Объем кредитов / ВРП	-0.240	0.016
Adj. R ²	0,112	
P-value F-статистики	0,016	

Влияние уровня благосостояния региона

Кроме показателя финансовой стабильности регионов также проверялась связь уровня денежных доходов населения на частоту нарушения контрактов. Аналогично предыдущему параграфу разбиваем наши показатели на две группы. В итоге имеем следующую таблицу:

Денежные доходы	Низкие	Высокие
Низкая частота нарушения контрактов	13	11
Высокая частота нарушения контрактов	13	12

Критерий хи-квадрат не выявил взаимосвязи: он оказался равным лишь 0.023 (P-value= 0.879). Соответственно, и точный критерий Фишера не обнаружил связи: P-value=0.222. Критерий ранговой корреляции Спирмена также не подтвердил наличия связи. Ранговая корреляция оказалась равной 0.21, что означает слабую связь между данными.

Рассмотрим другой макроэкономический показатель: величина ВРП на душу населения. К сожалению, данный показатель доступен лишь для 2004 г.

Результаты разбиения на группы выглядят следующим образом.

ВРП	Низкий	Высокий
Низкая частота нарушения контрактов	13	11
Высокая частота нарушения контрактов	13	12

Критерий хи-квадрат не выявил взаимосвязи: он оказался равным лишь 0,023 (P-value = 0,879). Соответственно и точный критерий Фишера не обнаружил связи: P-value = 0,222. Коэффициент ранговой корреляции Спирмена равен лишь 0.261.

Влияние отдельных секторов экономики

Рассмотрим зависимость между частотой нарушения контрактов и развитостью отдельных секторов экономики. Будут рассмотрены сектор торговли (объем оптовой торговли), а также объем сектора услуг.

Таблица сопряженности выглядит следующим образом:

Оптовая торговля	Высокая доля	Низкая доля
Низкая частота нарушения контрактов	13	11
Высокая частота нарушения контрактов	13	12

Уже из таблицы видно, что статистика окажется незначимой.

Совсем другим оказывается результат при исследовании связи доли услуг, приходящихся на одно предприятие в регионе, на исполнение контрактов. Результаты показаны ниже.

Услуги	Высокая доля	Низкая доля
Низкая частота нарушения контрактов	7	20
Высокая частота нарушения контрактов	18	4

Критерий хи-квадрат равен 13,0 (P-value = 0,0003). Точный критерий Фишера показал схожие результаты: P-value = 0,0001. Коэф-

фициент ранговой корреляции Спирмена равен лишь 0,47, но и это значение указывает на наличие связи между переменными.

Получается, что чем выше доля услуг в регионе, тем чаще нарушаются контракты. Данный результат хорошо согласуется с теоретической моделью. В модели рассматриваются взаимоотношения агентов, возникающие при заключении формальных и неформальных контрактов. Предполагается, что заключение неформальных контрактов не сопряжено с дополнительными издержками, в то же время оно не может быть приведено в действие третьей стороной (судом). По этой причине агенты находят своеобразный «trade-off» между частью договора, заключаемого формально, и частью, заключаемого неформально. Если предмет контракта имеет множество нюансов, то издержки заключения формального контакта растут. Логично предположить, что когда предметом договора является услуга (например, консалтинг), неопределенность контракта может значительно увеличиваться. Конечно, в любых рассуждениях такого рода есть доля неоднозначности, поскольку услуги бывают разные. Например, услуги парикмахера достаточно понятны, настолько же понятны и услуги нотариуса. Тем не менее можно предположить, что в данном случае одним из ключевых отличий услуг от товаров является достаточно частое отсутствие четких зафиксированных стандартов их качества, которые бы упрощали составление контракта. Можно утверждать, что, когда предметом поставки является услуга, издержки составления формального договора выше. В соответствии с моделью это приводит к тому, что большая часть договора основывается на неформальном соглашении, договор в целом становится менее надежным: меньшая доля контракта остается защищенной от нарушения, и растет потенциальная выгода от ненадлежащего исполнения контракта. Как было показано в модели, формальная часть договора фактически защищает неформальную часть договора от нарушения. Чем ниже доля формальной части контракта, тем ниже «защита». Кроме того, было показано: если нарушается неформальная часть договора, то одновременно с этим выгодно нарушать и формальную часть договора.

Таким образом, в соответствии с теоретической моделью частота нарушения контрактов в сфере услуг должна быть выше. По другим секторам экономики существенной связи не обнаружено.

2.5. Выводы

Эмпирический анализ, проведенный в данной части работы, основан на выборке из судебных дел, а также на региональной статистике по судебным делам. В результате анализа были обнаружены определенные связи между исследуемыми признаками, сделаны следующие основные выводы.

1. Открытое акционерное общество, являясь заказчиком, реже подает иск нежели ОАО-поставщик. Открытые акционерные общества в среднем являются более крупными организациями по сравнению с ООО. Таким образом, одной из характеристик взаимосвязи признаков является размер предприятия. Отсюда следует, что отвержение нулевой гипотезы может быть результатом того, что крупные заказчики товара обычно оплачивают продукцию не вперед, а лишь после получения товара. Они реже являются истцами по случаям нарушения договора, а, скорее, могут нарушить договор сами. Крупные заказчики могут быть менее склонны к риску, поэтому обычно платят за продукцию по факту поставки. Кроме того, причиной оплаты продукции после поставки является степень монополизации рынка. Крупные заказчики (являясь клиентами по сбыту продукции) могут иметь больше рыночной власти, нежели крупные поставщики продукции. Многие поставщики продукции конкурируют за крупного клиента, и в этом случае клиент может диктовать свои условия.
2. Если предметом договора является продовольствие, то поставщики чаще являются истцами. Причина, возможно, кроется в «борьбе за клиента». Заказчик обладает рыночной властью и тогда, в соответствии с теорией, создает для себя благоприятные условия, в частности, добивается оплаты продукции после поставки. В данном случае поставщики будут чаще являться истцами. Также одной из причин данного результата может быть сравнительно невысокая стоимость продовольственных товаров.

В этом случае поставщик допускает отсрочки платежа от момента поставки товара, поэтому нарушить договор может лишь заказчик.

3. Если предметом договора являются промышленные товары или сырье, заказчики чаще оказываются истцами. Причина может состоять в том, что производство промышленных товаров и добыча сырья относительно монополизированы и согласно теории монополисту выгоднее нарушить контракт, нежели мелким покупателям.
4. В финансово развитых регионах частота нарушения контрактов ниже. При этом благосостояние региона не оказывает влияния на частоту нарушения контрактов.
5. Чем выше доля услуг в регионе, тем чаще нарушаются контракты. Данный результат хорошо согласуется с теоретической моделью. В модели рассматриваются взаимоотношения агентов, возникающие при заключении формальных и неформальных контрактов. Логично предположить, что когда предметом товара является услуга (например, консалтинг), неопределенность контракта может значительно увеличиваться. Можно утверждать, что если предметом поставки является услуга, издержки составления формального договора выше. В соответствии с моделью это приводит к тому, что большая часть договора основывается на неформальном соглашении. Это означает, что договор в целом становится менее надежным: меньшая доля контракта остается защищенной от нарушения и растет потенциальная выгода от нарушения контракта. Как было показано в модели, формальная часть договора фактически защищает неформальную часть договора от нарушения. Чем ниже доля формальной части контракта, тем ниже «защита». Кроме того, если нарушается неформальная часть договора, то одновременно с этим выгодно нарушать формальную часть договора.

Раздел 3. Анализ практики арбитражных судов по делам, связанным с нарушением договорных обязательств

3.1. Методика исследования

Настоящий раздел посвящен выявлению наиболее значимых проблем правового регулирования, препятствующих дальнейшему развитию института хозяйственных договоров в регионах России со средним уровнем социально-экономического развития, а также способов их решения, анализу нарушений договорных обязательств и их причин, способов, используемых для защиты нарушенных прав, применяемых при невыполнении обязательств стороной договора.

Для решения поставленной задачи с использованием методов построения кластерной выборки были определены 11 субъектов РФ, расположенных в Центральном федеральном округе: Белгородская, Брянская, Воронежская, Калужская, Курская, Липецкая, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тульская области, которые являются типичными в группе регионов, не являющихся по уровню развития ни наиболее отсталыми, ни лидерами.

По результатам проведенного анализа можно говорить, что данные регионы относятся к группе субъектов РФ, являющихся типичными⁵⁰ для Российской Федерации. Они не являются ни нефтегазодобывающими (например, такими как Тюменская область), ни финансово-посредническими центрами (такими как Москва, Санкт-Петербург), ни отстающими по уровню своего социально-экономического развития.

⁵⁰ При разбиении российских регионов (за исключением, Москвы, Санкт-Петербурга, Тюменской области и Чеченской Республики) на три кластера по рассматриваемым ниже характеристикам данные регионы попадают в один кластер, состоящий из 58 регионов России.

По данным Федеральной службы государственной статистики России за 2005 г.⁵¹, валовой региональный продукт в этих регионах составляет в среднем 94 754,1 млн руб. В *табл. 5* представлены значения ВРП регионов рассматриваемой выборки.

Таблица 5

**Валовой региональный продукт регионов России
в 2005 г. (млн руб.)**

Регион	ВРП
Белгородская область	147184,80
Брянская область	66825,10
Воронежская область	136152,70
Калужская область	74506,70
Курская область	87211,40
Липецкая область	145932,80
Орловская область	57983,40
Рязанская область	84849,80
Смоленская область	68383,10
Тамбовская область	64538,70
Тульская область	108726,70

Таким образом, ВРП указанных субъектов РФ находится в интервале от 57 987,4 млн (Орловская обл.) до 147184,8 млн руб. (Белгородская обл.). Всего в этом интервале находится 31 субъект РФ, ни один из которых не относится по своему социально-экономическому положению ни к группе лидеров (таких, например, как Москва – 4 005 883 млн руб.; Тюменская область – 2 224 295,7 млн руб., Ростовская область – 264 067,20 млн руб.), ни к группе наиболее отсталых регионов России (таких, например, как Республика Алтай – 9694,7 млн руб., Республика Калмыкия – 9725,4 млн руб.).

Регионы рассматриваемой выборки имели следующие удельные веса в общероссийских социально-экономических показателях в 2005 г.:

⁵¹ В работе использовались материалы статистического сборника Федеральной службы государственной статистики России «Регионы России. Социально-экономические показатели. 2006 г.», М.:2006 г.

- они находились в интервале от 0,4 до 1% по удельному весу валового регионального продукта. Для сравнения: удельный вес ВРП Московской области составляет 3,8%, г. Москвы – 19%, Тюменской области – 13,1%, Республики Адыгея – 0,1%. Среднее значение данного показателя для регионов рассматриваемой выборки составляет 0,6%;
- в большинстве регионов рассматриваемой выборки полезные ископаемые не добываются (удельный вес объема добычи полезных ископаемых в этих регионах равен нулю). Лишь Белгородская и Курская области имеют показатели, отличные от нуля: соответственно 1,3 и 0,7% общероссийского уровня;
- по объему обрабатывающей промышленности регионы выборки находились в интервале от 0,3 до 1,4%, за исключением Липецкой области, для которой этот показатель составил 2%. Средний удельный вес объема обрабатывающей промышленности данных регионов составил 0,8%. Для сравнения: этот показатель равен 4,2% в Самарской, 3,8% – в Нижегородской, 5,5% – в Свердловской области;
- объемы производства и распределения электроэнергии, газа и воды находятся в интервале от 0,4 до 1,4%, а среднее значение составляет 0,9%. Для сравнения: в Пермском крае этот показатель равен 3,9%;
- по объему продукции сельского хозяйства в общероссийских показателях рассматриваемые регионы также относятся к группе «среднячков»: значения данного показателя находятся в интервале от 0,8 до 2,3% и в среднем оно составляет 1,4%. (Для сравнения: Краснодарский край – 6,8%, Мурманская область – 0,1%, Магаданская область – 0,05%, Чукотский автономный округ – 0,02%).

Что касается стоимости основных фондов в экономике, то указанные субъекты по этому показателю занимают в Российской Федерации места, находящиеся в интервале с 31-го по 67-е. То есть они не относятся к числу наиболее богатых либо бедных регионов. Среднее значение показателя стоимости основных фондов для рассматриваемых регионов составляет 271,2 трлн руб.

Оборот организаций каждого из выбранных регионов в 2005 г. находился в интервале от 59,8 млрд руб. (Тамбовская область) до 255,3 млрд руб. (Липецкая область) и в среднем составляет 144,4 млрд руб. Для сравнения: в г. Москве – 6135,1 млрд руб., в Московской области – 1324,7 млрд, в Краснодарском крае – 502,5 млрд, в Ростовской области – 407,9 млрд, в Республике Ингушетия – 2,6 млрд, в Республике Калмыкия – 6,7 млрд, в Магаданской области – 27,3 млрд руб.

Таким образом, можно считать рассматриваемую выборку регионов как однородную по уровню основных показателей социально-экономического развития. Кроме того, место регионов в середине выборки, составленной из всех российских регионов по всем рассмотренным экономическим показателям, позволяет отнести их к группе «среднячков», правовые проблемы которых в сфере договорных отношений будут наиболее полно отражать ситуацию в типичном (среднем) российском регионе.

В последующем из числа постановлений Федерального Арбитражного Суда Центрального округа⁵², вынесенных в период с 20.09.2005 г. по 15.02.2007 г., была составлена выборка из 100 документов. К подсудности этого суда отнесено рассмотрение в кассационной инстанции⁵³ решений (определений) арбитражных судов и постановлений апелляционных судов⁵⁴, образованных в отобранных 11 субъектах РФ.

Критерием отбора документов послужило наличие факта нарушения условий договора одной из его сторон. Нужно иметь в виду, что в связи с выбранным способом исследования нарушения усло-

⁵² При составлении выборки использовались данные правовой базы «Консультант плюс».

⁵³ Арбитражный суд кассационной инстанции проверяет законность решений, постановлений, принятых арбитражным судом первой и апелляционной инстанций, устанавливая правильность применения норм материального права и норм процессуального права при рассмотрении дела.

⁵⁴ Постановление апелляционного суда – судебный акт, принятый по результатам рассмотрения апелляционной жалобы, поданной на решение арбитражного суда. Постановлением апелляционного суда решение может быть оставлено без изменений, изменено или отменено.

вий договора, урегулированные сторонами самостоятельно, не ставшие предметом судебного разбирательства по иным причинам, а также решения, на которые не была принесена кассационная жалоба, в процессе анализа не рассматривались.

Составленная выборка стала предметом анализа, в котором использовались эмпирический метод анализа правовых документов и социологические методы построения и анализа выборки документов.

Распределение по субъектам РФ⁵⁵ общей совокупности арбитражных дел, связанных с нарушением договорных обязательств, постановления по которым были исследованы, отражено на *рис. 18*.

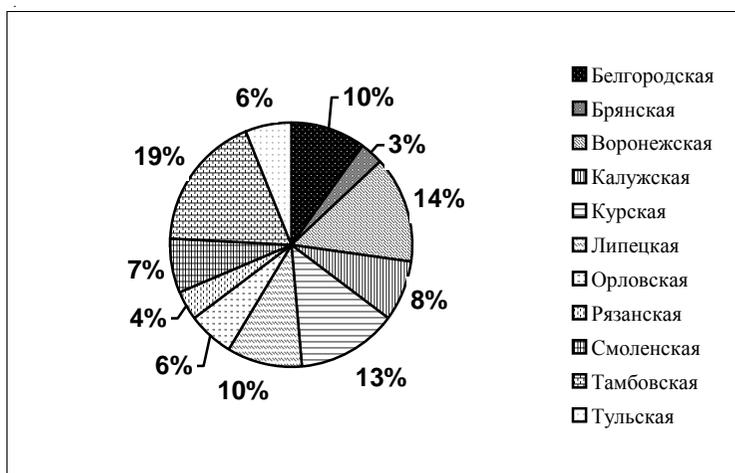


Рис. 18. Распределение совокупности арбитражных дел по субъектам РФ

⁵⁵ В данном случае принадлежность к определённому субъекту РФ означает, что спор между сторонами договора был рассмотрен арбитражным судом этого субъекта РФ, что возможно по общему правилу в случае, если местонахождением одной из сторон договора – ответчика по исковому требованию – является указанный субъект РФ. Кроме того, спор рассматривается арбитражным судом субъекта РФ, если на его территории находится недвижимое имущество, права на которое оспариваются; если на территории этого субъекта РФ было вынесено оспариваемое решение третейского суда и в некоторых других случаях. См. ст. 35–38 Арбитражного процессуального кодекса РФ.

В выборке заключенных договоров по сферам деятельности имелось 88 дел, нарушение условий в которых стало причиной для обращения в арбитражный суд. Распределение таких дел по сферам деятельности отражено на *рис. 19*.



Рис. 19. Распределение совокупности арбитражных дел по сферам деятельности

В группу «Оказание услуг» вошли аренда недвижимости (12 дел из 25), а также аренда автомобиля, аренда оборудования, автотранспортные, юридические, страховые услуги и услуги по техническому обслуживанию и охране. В группу «Другие» вошли продажа нефтепродуктов, поставка сырья, транспортировка газа, купля-продажа ценных бумаг, значение каждого из которых не превышает 2, что находится в пределах ошибки выборки⁵⁶.

⁵⁶См. здесь и далее: Боярский А.Я. Таблицы для определения достоверности статистических показателей и числа наблюдений в статистическом исследовании. М., 1947.

Особенности споров, которые связаны с неисполнением договорных обязательств и выявлены в процессе анализа, были сгруппированы по блокам:

- виды нарушений договорных обязательств и способы защиты нарушенного права, используемые стороной договора, в случае неисполнения обязательств другой стороной;
- особенности арбитражной практики, связанные с неисполнением обязательств по отдельным видам договоров;
- особенности арбитражной практики, связанные с субъектным составом участников договорных отношений;
- способы обеспечения исполнения обязательств, используемые участниками договорных отношений;
- наиболее сложные правовые вопросы, возникающие на практике, в этой категории дел;
- особенности рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с нарушением договорных обязательств.

Особое внимание при исследовании было уделено двум последним блокам.

3.2. Виды нарушений договорных обязательств и используемые способы защиты нарушенного права

Проведенный анализ⁵⁷ выявил, что независимо от вида договорных отношений и участвующих в них лиц наиболее распространенным нарушением условий заключенного договора является неисполнение либо ненадлежащее исполнение денежных обязательств. В общей совокупности нарушений договорных обязательств такие нарушения составляют 62 случая – 69,7%. Под невыполнением денеж-

⁵⁷ Договорные отношения, неисполнение обязательств по которым стало предметом судебного спора, и о которых имелаась необходимая для анализа информация, составляют совокупность из 84 судебных дел. Общее количество содержащихся в них нарушений договорных условий равно 89, что связано с наличием в ряде случаев нескольких нарушений по одному делу. Исковые требования по делам, не вошедшим в эту выборку, направлены на оспаривание условий заключённых или заключаемых договоров; либо в них отсутствует необходимая для анализа информация.

ного обязательства понимается невыполненное либо выполненное с нарушением срока обязательство по оплате товара, услуги.

Второе по распространенности нарушение – невыполнение обязательства по передаче товара: 13 случаев – 18%. В данную группу вошли непередача товара главным образом по договору купли-продажи, в том числе поставки, а также невозврат имущества по договорам аренды, хранения.

В пределах ошибки выборки находятся показатели по таким видам нарушений обязательств:

- не передача документов, относящихся к товару (1%);
- нарушение сроков производства работ, оказания услуг (2);
- неоплата расходов на содержание имущества (1);
- утрата залогового обеспечения (1);
- поставка товара ненадлежащего качества (2);
- реализация продукции без разрешения поставщика, до истечения сроков хранения (1);
- не заключение договора, подлежащего заключению (2).

Что касается способов, используемых сторонами договора для защиты нарушенного права, то наиболее часто используются следующие (см. *табл. 6*).

В пределах ошибки выборки находятся показатели по таким видам требований:

- о расторжении договора – 6%;
- об обязанности исполнить обязательство о передаче имущества в натуре – 5%;
- об освобождении нежилого помещения – 3%;
- о взыскании неосновательного обогащения – 3%;
- об отмене решения третейского суда – 1%;
- о взыскании переплаты по договору энергоснабжения – 1%;
- о понуждении к заключению договора – 1%;
- о понуждении к исполнению договора – 1%;
- о разрешении преддоговорного спора – 1%;
- о разрешении разногласий по условиям договора – 1%;
- о взыскании страхового возмещения – 1%;

- о включении задолженности в реестр требований кредиторов – 1%;
- о выделении в натуре доли в общем имуществе – 1%;
- об обязанности уплатить вексельные суммы – 1%.

Таблица 6

Вид требования	% от общего числа требований
Взыскание задолженности (денежного долга) по договору ⁵⁸	54
Взыскание неустойки (пени, штрафа) за неисполнение или ненадлежащее исполнение ⁵⁹ договорных обязательств	27
Взыскание убытков, причиненных ненадлежащим исполнением или неисполнением договора	18
Взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами	10
Признание сделки недействительной (целиком или частично)	8

Примечание. Общая совокупность составляет 100 дел, содержащих 144 исковых требования.

Взыскание задолженности по договору

Самым распространенным способом защиты нарушенных прав, используемым участниками договорных отношений, является взыскание задолженности по договору. (В общей совокупности дел, данный способ был использован в 54% арбитражных споров.)

Фактически участники договорных отношений этой группы дел защищают свои нарушенные права посредством обращения в суд с целью принуждения нарушителя договорных отношений (должника) к исполнению своих денежных обязательств по договору.

⁵⁸ Здесь и далее в соответствии с классификацией способов защиты нарушенных прав, предусмотренной ст. 12 Гражданского кодекса РФ, взыскание денежного долга по договору является одним из видов требования о принуждении к исполнению обязанности в натуре. Однако в целях настоящего исследования взыскание задолженности выделено в отдельную группу требований.

⁵⁹ Под ненадлежащим исполнением договорных обязательств в данном случае понимается исполнение обязательств договора с нарушением его условий по цене, качеству, сроку, способу исполнения и иным существенным условиям заключенного договора.

Требования истцов о взыскании задолженности чаще всего основываются на положениях ст. 309 и 310 Гражданского кодекса РФ, предусматривающих, что обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с их условиями и требованиями закона, а односторонний отказ от исполнения обязательств и одностороннее изменение его условий не допускается.

Общее количество дел, содержащих исковые требования о взыскании задолженности, составляет 52. При этом в 22 делах из данной совокупности (42,3%) требование о взыскании задолженности предъявляется как отдельное. В оставшейся совокупности требование о взыскании задолженности предъявляется совместно с требованием о взыскании договорной неустойки (пени, штрафа) – 18 дел (34,6%); совместно с требованием о взыскании процентов за незаконное использование чужих денежных средств (ст. 395 ГК РФ) – 10 дел (19,2%); совместно с иными требованиями – 4 дела (4%).

Для целей исследования наибольший интерес представляют исковые требования о взыскании задолженности по договору, предъявленные без дополнительных требований. Это связано со следующим: в соответствии с нормами гражданского права (ст. 309 ГК РФ) независимо от вида обязательств они должны исполняться надлежащим образом. В случае их ненадлежащего исполнения со стороны, нарушившей условия договора, может быть взыскана договорная неустойка. Если договор не содержит такого условия, то, в случае если нарушено исполнение денежного обязательства (а именно это имеет место в рассматриваемой группе), согласно ст. 395 ГК РФ со стороны должника могут быть взысканы проценты – за пользование чужими денежными средствами.

Тем не менее 42,3% лиц, являющихся кредиторами и обладающих таким правом, его не используют. Если исходить из того, что, обращаясь в суд с иском, хозяйствующие субъекты действуют в соответствии с принципом наибольшей полезности и при этом не предъявляют отдельных исковых требований о взыскании задолженности и о взыскании процентов или неустойки, что повлечет увеличение издержек, связанных с рассмотрением дела в суде, то наиболее вероятными причинами могут быть следующие:

- нет оснований полагать, что деньги будут выплачены должником в случае взыскания;
- в случае выплаты сумма процентов не покрывает понесенных издержек;
- отсутствие средств для оплаты дополнительных судебных расходов и нежелание их привлекать в связи с отсутствием перспективы полного возмещения издержек;
- а также любое сочетание названных причин.

Таким образом, анализ данных указывает на неэффективность правовой нормы как из-за величины процентов за пользование чужими денежными средствами в размере учетной ставки ЦБ РФ, так и по причине неплатежеспособности либо отсутствия легальных активов, позволяющих исполнить вынесенное судебное решение, у значительного числа участников рынка. Следствием этого становится причинение ущерба стороне договора, не нарушавшей договорные обязательства, в связи с отсутствием эффективного механизма компенсации понесенных издержек. Доля арбитражных дел, связанных со взысканием задолженности по договору, участники которых не получают возмещения издержек, понесенных в связи с неисполнением другой стороной договорных обязательств, составляет 22% общей совокупности.

Принятие арбитражным судом решений по требованию о взыскании задолженности не представляет особой сложности, поэтому решения судов первой инстанции, чаще всего не изменяются и не отменяются ни апелляционной, ни кассационной инстанцией арбитражного суда. Этому способствует, помимо прочего, и имеющие место отказы истцов от сопутствующих требований о взыскании неустойки или процентов за пользование чужими денежными средствами либо их снижение до размера, совпадающего с мнением суда, в порядке уточнения исковых требований согласно ст. 49 АПК РФ.

Взыскание неустойки

Следующий способ защиты нарушенных прав, активно используемый участниками договорных отношений, – взыскание неустойки

ки. Он чаще используется вместе с требованием о взыскании задолженности, реже – в качестве самостоятельного требования. (В совокупности всех способов, использованных участниками договорных отношений анализируемой группы, на него приходится 27%, в том числе и как отдельное требование, и в ряде случаев совместно с требованием о взыскании задолженности по договору.)

На практике чаще других к этому способу защиты нарушенного права прибегают в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договорам поставки, аренды и займа.

Законодатель определяет неустойку (штраф, пеню) как «определенную законом или договором денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков» (ст. 330 ГК РФ).

Во всех рассмотренных в процессе анализа случаях взыскания неустойки она носила договорной характер, т.е. соглашение о неустойке было достигнуто сторонами в процессе заключения договора, и его условия были включены в текст основного договора. В связи с этим рассмотрение дел, касающихся взыскания договорной неустойки, не представляет особой сложности, за исключением вопроса снижения неустойки. Согласно ч.1 ст. 333 ГК РФ неустойка, подлежащая уплате, может быть уменьшена судом в случае, если она «явно несоразмерна последствиям нарушения обязательств».

Такая формулировка законодателя требует от суда при принятии решения относительно размера взыскиваемой неустойки определения соразмерности неустойки и последствий нарушения обязательств. Рассмотрим, как это происходит на практике.

Арбитражный суд, рассматривая дело о взыскании неустойки за просрочку исполнения контракта на поставку и монтаж эскалаторного оборудования в размере 571640,45 руб., удовлетворил иски требования частично, взыскав с ответчика 150 000 руб.

Размер штрафных санкций был уменьшен на основании ст. 333 ГК РФ. В постановлении кассационной инстанции, оставившем без изменения решение арбитражного суда и постановление апелляции-

онного суда, в части, касающейся обоснованности снижения неустойки, указано следующее:

«Применяя ст. 333 ГК РФ, судом были учтены незначительный период просрочки исполнения обязательств (2 месяца после предусмотренного договором срока), уважительные причины, которыми были вызваны нарушения условий контракта... Вывод суда о необходимости снижения неустойки обоснован и тем, что предполагаемые убытки кредитора покрываются размером среднего банковского процента, а договорная неустойка, составляющая 5% от суммы контракта за 2 месяца просрочки, значительно превышает банковский процент» (постановление ФАС ЦО от 02.08.2006 по делу №А09-15211/05-6).

В другом случае, снижение размера штрафных санкций обосновано помимо незначительного периода просрочки, добровольным исполнением обязательств ответчиком, а также размером учетной ставки, существующей на момент вынесения решения (постановление ФАС ЦО от 12.04.2006 г. по делу №А-08-2402/04-4-4).

В третьем случае основанием для снижения пени по договору поставки согласно ст. 333 ГК РФ явилось то, что «ответчик является предприятием, работающим в сельской местности, где денежные средства ограничены, и находится в сложном финансовом положении». Кассационная инстанция, изменив решение в части взыскания пени, указала, что «учитывая высокий процент установленной договором пени 1% в день, а также значительное превышение суммы пени над суммой основного долга и возможных убытков, причиненных истцу ненадлежащим исполнением сумма пени определена исходя из 13%-ной ставки рефинансирования ЦБ, действовавшей на момент предъявления иска» (постановление ФАС ЦО от 07.04.2006 г. по делу №А62-6583/2005).

Таким образом, принимая решение о снижении неустойки, арбитражные суды оценивают целый ряд обстоятельств, связанных с длительностью неисполнения обязательств, превышением суммы неустойки над размером предполагаемых убытков, финансовым положением истца и ответчика и иные заслуживающие внимания обстоятельства, что согласуется с критериями применения ч.1 ст. 333

ГК РФ, определенными Президиумом Высшего Арбитражного Суда в Обзоре практики применения арбитражными судами ст.333 ГК РФ (информационное письмо № 317 от 14.07.97 г.). Однако решающим критерием при снижении неустойки (также указанным в «Обзоре практики...») все-таки становится ее высокий размер. При этом высоким он считается по сравнению со ставкой рефинансирования Центрального банка РФ.

Насколько все-таки обоснованно использование ставки рефинансирования в качестве критерия для определения высокого либо низкого уровня размера договорной неустойки при снижении судом ее размера на основании ст. 333 ГК РФ?

Использование ставки рефинансирования в сфере снижения договорных неустоек при рассмотрении дел в арбитражном суде имеет следующие последствия:

во-первых, при взыскании договорной неустойки лицо, обратившееся за защитой своих интересов в суд, не получает полного возмещения издержек, понесенных в связи с неисполнением договора;

во-вторых, мера ответственности, применяемая к лицу, нарушившему договорные обязательства, ниже тех выгод, которые оно получает от их нарушения.

В таком случае нарушитель договорных отношений находится в более выгодном экономическом положении, чем лицо, исполнившее обязательство надлежащим образом, как того требует ст. 309 ГК РФ.

Применение ставки рефинансирования в качестве критерия при оценке размера договорной неустойки законодателем не предусмотрено. Не согласуется такой подход и с позицией Высшего Арбитражного Суда РФ, указавшего, что «при решении вопроса об уменьшении неустойки (ст. 333) необходимо иметь в виду, что размер неустойки может быть уменьшен судом только в том случае, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства. При оценке таких последствий судом могут приниматься во внимание в том числе обстоятельства, не имеющие прямого отношения к последствиям нарушения обязательства (цена товаров, работ, услуг, сумма договора и т.п.)». (п. 42 постановления Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 01.07.96 г. №6/8

«О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»).

В отдельных случаях при рассмотрении споров такую же позицию занимает и арбитражный суд. Так, например, в постановлении Федерального арбитражного суда Центрального округа от 18.08.2006 г. по делу №А36-142/2006, было указано:

«...Довод ответчика о том, что суд, применяя ст. 333 ГК РФ, не снизил размер договорной неустойки до учетной ставки рефинансирования – 12%, действующей на момент вынесения решения, несостоятелен.

...В соответствии с Постановлением Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 01.07.96 № 6/8 "О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" при решении вопроса об уменьшении неустойки (ст. 333) необходимо иметь в виду, что размер неустойки может быть уменьшен судом только в том случае, если подлежащая уплате неустойка явно несоразмерна последствиям нарушения обязательства. При оценке таких последствий судом могут приниматься во внимание в том числе обстоятельства, не имеющие прямого отношения к последствиям нарушения обязательства (цена товаров, работ, услуг, сумма договора и т.п.).

Таким образом, гражданское законодательство предусматривает неустойку в качестве способа обеспечения исполнения обязательства и меры имущественной ответственности за их неисполнение или ненадлежащее исполнение, а право снижения размера неустойки предоставлено суду в целях устранения явной несоразмерности последствиям нарушения обязательств. При этом размер неустойки не ставится в зависимость от ставки рефинансирования на дату вынесения судебного акта.

Обстоятельства, которые дают возможность говорить о несоразмерности неустойки последствиям нарушения обязательств, подлежат в соответствии со ст. 65 АПК РФ доказыванию ответчиком.

Поскольку таких доказательств ответчиком представлено не было, суд области, оценив размер пени (276647 руб. 21 коп.), подлежащей взысканию с ответчика согласно п. 5.2 договора, правильно

решил вопрос о явной несоразмерности неустойки последствиям нарушения обязательства, снизив ее размер до 65000 руб.».

Приведенный пример наглядно демонстрирует, что даже в том случае, если, определяя размер неустойки, подлежащий взысканию, суд исходит не из ставки рефинансирования, ее размер существенно ниже того, который определен сторонами в договоре. Для того чтобы определить, насколько ниже, проанализируем содержащуюся в общей совокупности группу арбитражных дел, в которых судом было применено право снижения неустойки, предусмотренное ст. 333 ГК РФ.

В общей совокупности доля арбитражных дел, договорная неустойка в которых была снижена судом по ст. 333 ГК РФ, составляет 17%. Соотношение между размером договорной неустойки, определенной сторонами в договоре, и размером неустойки, взысканной судом, отражено в *табл. 7*.

Таблица 7

Ряды распределения соотношения неустойки, взысканной судом, и договорной неустойки, определенной сторонами

Размер неустойки, взысканной судом, с учетом снижения по ст. 333 ГК РФ по отношению к размеру договорной неустойки, %	Количество арбитражных дел
От 0,01 до 10	5
10,01 – 20	4
20,01 – 30	3
30,01 – 40	3
40,01 – 50	1
50,01 – 60	0
60,01 – 70	0
70,01 – 80	0
80,01 – 90	1

Фактически диапазон значений размера договорной неустойки, взыскиваемой судом, с учетом применения ст. 333 ГК РФ, составляет от 3% (минимальное значение) до 50% размера договорной неустойки. Единственное значение, находящееся в диапазоне от 80,01 до 90, не является типичным из-за несопоставимо низкой суммы за-

долженности по договору и незначительной суммы договорной неустойки (1235,5 руб. и 7666,59 руб. соответственно).

Принимая решение о снижении договорной неустойки, суд фактически изменяет общую волю сторон, выраженную в условиях договора. Однако деятельность большинства участников договорных отношений, попавших в выборку, является коммерческой, т.е. осуществляемой с целью извлечения прибыли и связанной с рисками. Одним из видов компенсаций возможных рисков является договорная неустойка, размер которой согласуется сторонами при заключении договора.

Осуществляемое судом понижение согласованной сторонами суммы неустойки на 50% и более создает стимул к нарушению исполнения денежных обязательств как способу максимизации прибыли путем незаконного использования чужих денежных средств с уплатой процентов существенно более низких, чем рыночные процентные ставки по кредиту. Фактически имеет место сложившийся в судебной практике подход к оценке размера договорной неустойки, препятствующий восстановлению нарушенных прав участников договорных обязательств.

В связи с этим интересным представляется арбитражное дело об отмене решения третейского суда при Курской торгово-промышленной палате, взыскавшего неустойку по договору поставки в размере, определенном согласно условиям договора.

ООО «Золотая Нива» (г. Курск) обратилось в арбитражный суд с заявлением об отмене решения третейского суда при Курской торгово-промышленной палате. Третейский суд, рассматривая спор по иску ООО «Агро-Союз» к ООО «Золотая Нива» о взыскании 884235,26 руб. основного долга и 505812,54 руб. неустойки, вынес решение о взыскании (с учетом погашения основного долга) неустойки по договору поставки в полном объеме.

Дело неоднократно рассматривалось судами различных инстанций, в итоге решение третейского суда было признано законным и обоснованным и в удовлетворении заявления об отмене решения суда было отказано.

При этом Федеральный арбитражный суд при вынесении постановления руководствовался следующим:

«Судом области исследовались доводы ООО "Золотая Нива" о том, что Решение Третьейского суда при Курской торгово-промышленной палате № 03-09/2-16-04 от 04.02.2005 о взыскании с ООО "Золотая Нива" в пользу ООО "Агро-Союз" неустойки по договору № 71 от 22.03.2004 из расчета 0,5% от суммы задолженности за каждый день просрочки противоречит положениям ст. 1, 12, 333 ГК РФ, и признаны необоснованными.

Исходя из положений ст. 401 ГК РФ лицо, не исполнившее обязательство или исполнившее его ненадлежащим образом, несет ответственность.

Согласно ст. 12 ГК РФ взыскание неустойки является одним из способов защиты нарушенного гражданского права. В соответствии с п. 1 ст. 330 Кодекса неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

Третьейский суд при Курской торгово-промышленной палате, рассматривая спор, применил указанные нормы и, руководствуясь положениями п. 6.1 договора № 71 от 22.03.2004, взыскал с ответчика 505812 руб. 54 коп. в качестве договорной неустойки за ненадлежащее исполнение обязательства по договору.

В силу ст. 333 ГК РФ уменьшение размера неустойки является правом, а не обязанностью суда и производится в случае, если размер неустойки явно не соответствует последствиям нарушения обязательства.

Ссылка ООО "Золотая Нива" на применение третейским судом чрезмерной ответственности за нарушение обязательства обоснованно не принята во внимание арбитражным судом области, поскольку обществом в нарушение ч. 1 ст. 65 АПК РФ не представлено надлежащих доказательств, подтверждающих данное обстоятельство, в связи с чем суд первой инстанции пришел к правомерному выводу о том, что заявление ООО "Золотая Нива" об отмене Решения

Третейского суда при Курской торгово-промышленной палате № 03-09/2-16-04 от 04.02.2005 не подлежит удовлетворению.

Доводы, изложенные в кассационной жалобе, были предметом рассмотрения судом первой инстанции, и им дана надлежащая правовая оценка, оснований для отмены обжалуемого судебного акта не имеется» (постановление ФАС ЦО от 15.11.2006 г. по делу №А35-2766/05-С22).

Вынесение такого решения, отличающегося от сложившейся судебной практики по вопросу взыскания неустойки, в значительной степени обусловлено тем, что стороны определили в качестве органа, рассматривающего спор, третейский суд.

Помимо того что суд наделен правом снижения неустойки, немаловажным является то, что согласно позиции Высшего Арбитражного Суда, это право может быть реализовано независимо от того, заявлялось ли такое ходатайство ответчиком (конечно, при наличии оснований для применения ст. 333 ГК РФ). А вопрос о применении указанной статьи может быть решен в любой инстанции (п.1 «Обзор практики применения судами ст.333 ГК РФ». Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 14.07.97 №17).

Таким образом, помимо права изменения воли сторон договора, суд наделяется правом принятия решения по своей инициативе. Насколько это соответствует принципам рассмотрения дел в арбитражном суде?

Представляется, что право снижения судом размера договорной неустойки противоречит принципам состязательности и равноправия сторон арбитражного процесса, закрепленным ст. 8 и 9 АПК РФ и п. 3 ст. 123 Конституции РФ. Нарушение этих принципов проявляется в том, что суд при такой трактовке нормы выступает в качестве субъекта, вмешивающегося в процессуальное противостояние сторон, причем всегда в интересах должника, соответственно в ущерб интересам кредитора. При этом кредитор не располагает, как это принято в состязательном процессе, симметричным правом для защиты своих интересов.

Взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами

Все вышеизложенное относительно необоснованности использования ставки рефинансирования при снижении договорной неустойки, в равной степени можно отнести и к ее применению в связи со ст. 395 ГК РФ, предусматривающей ответственность за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица.

Разница в этом случае лишь в том, что речь идет не только о сложившейся судебной практике, но и о воле законодателя, прямо закрепленной в норме права. Согласно ст. 395 ГК РФ «размер процентов определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части». (При взыскании долга в судебном порядке суд может удовлетворить требование кредитора, исходя из учетной ставки банковского процента на день предъявления иска или на день вынесения решения. Эти правила применяются, если иной размер процентов не установлен законом или договором).

Следует отметить, что право взыскания убытков, превышающих размер начисленных процентов, предусмотренное ч. 2 ст. 395 ГК РФ, на практике не применяется.

В общей совокупности арбитражных дел требования о взыскании процентов за незаконное пользование чужими денежными средствами составляют 10%.

Кроме того норма ст. 395 ГК РФ применяется:

- при рассмотрении споров, возникающих в связи с неосновательным обогащением одного лица за счет другого лица (глава 60 ГК РФ). В соответствии с п. 2 ст. 1107 ГК РФ «на сумму неосновательного обогащения подлежат начислению проценты за пользование чужими средствами (ст. 395 ГК) с того времени, когда приобретатель узнал или должен был узнать о неосновательно-

сти получения или сбережения денежных средств». Помимо прочего, положения о возмещении потерпевшему неполученных доходов (ст. 1107 ГК) применяются и в отношении требований одной стороны в обязательстве к другой о возврате исполненного в связи с этим обязательством, в частности при повторной или излишней оплате товара, работ, услуг и т.д. (п.3 ст. 1103 ГК РФ).

- при недействительности сделки в случае невозможности возвратить полученное в натуре. К требованиям о возврате исполненного по недействительной сделке на основании положения п. 1 ст. 1103 ГК «применяются правила об обязательствах вследствие неосновательного обогащения (глава 60 Кодекса), если иное не предусмотрено законом или иными правовыми актами», которые отсылают к ст. 395 ГК РФ.

Таким образом, в нашем случае доля лиц, получающих частичное возмещение издержек, понесенных от нарушения договорных обязательств, в связи с низким уровнем процентов за использование чужих денежных средств составляет 13% общей совокупности (10% – требования о взыскании процентов по ст. 395 ГК РФ и 3% – требования о взыскании неосновательного обогащения).

Возмещение убытков

Третий по распространенности среди участников договорных отношений способ защиты нарушенных прав – требование возмещения убытков. Его использовали в 18% общей совокупности дел. Наиболее часто требование о взыскании убытков предъявляли стороны договоров аренды, купли-продажи и хранения.

Под убытками согласно ст. 15 ГК РФ понимаются «расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода)».

Взыскание реального ущерба на практике не представляет особой сложности в связи с тем, что события, наличие которых надлежит

доказать сторонам, уже произошли, и методы доказывания причинения реального ущерба выработаны судебной практикой.

Достаточно типичным примером причинения убытков является утрата имущества в связи с его хищением третьими лицами. Принятие решения по существу спора требует определения судом стороны, несущей ответственность за сохранность имущества. Нередко бывает так, что условия заключенного между сторонами договора не содержат прямого указания на того, кто несет ответственность за сохранность имущества, что и порождает невозможность урегулирования конфликтной ситуации сторонами.

Арбитражный суд, рассматривая такие дела, обращается к нормам Гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующим соответствующий вид договорных отношений. Это связано с тем, что в силу п. 1 ст. 8 ГК РФ гражданские права и обязанности возникают не только из договоров, но и «вследствие иных событий (в рассматриваемом случае – хищение имущества), с которыми закон связывает наступление гражданско-правовых последствий».

Так, например, Федеральный арбитражный суд Центрального округа (ФАС ЦО), рассматривая в кассационной инстанции дело о возмещении убытков, причиненных ООО «МегаСтрой» ООО «Спецмонтажавтоматика» в результате ненадлежащего исполнения договора субподряда, отменил решение суда первой инстанции, отказавшего в удовлетворении исковых требований, и постановление апелляционной инстанции.

Арбитражный суд первой инстанции, а в последующем и суд апелляционной инстанции, отказывая в удовлетворении иска, исходили из того, что субподрядчик был обязан «ежедневно передавать охраняющей организации под охрану объект со всеми материальными ценностями». Полагая, что обязательства по охране, предусмотренные договором были выполнены, суд не нашел оснований для удовлетворения требований истца.

Одной из причин отмены судом кассационной инстанции, вынесенного решения, была следующая:

«Согласно ст. 714 Гражданского кодекса Российской Федерации подрядчик несет ответственность за несохранность предоставлен-

ных заказчиком материалов, оборудования, переданной для переработки (обработки) вещи или иного имущества, оказавшегося во владении подрядчика в связи с исполнением договора подряда.

Как установлено арбитражным судом, ООО "МегаСтрой" передало ООО "Спецмонтажавтоматика" оборудование по актам приема-передачи. На момент совершения кражи похищенное оборудование находилось во владении ООО "Спецмонтажавтоматика".

Таким образом, обязанность подрядчика обеспечить сохранность полученного от заказчика имущества и возместить ущерб, возникший в связи с неисполнением данной обязанности, вытекает из прямого указания закона. Поэтому отсутствие в договоре условия о такой ответственности само по себе не может служить основанием для освобождения подрядчика от исполнения данных обязанностей» (постановление ФАС ЦО от 24.07.2006 г. по делу №А48-6719/05-3).

Совсем иначе обстоят дела со взысканием упущенной выгоды, которое связано с необходимостью доказывания стороной договора реальной возможности получения выгоды, которая была бы получена при обычных условиях гражданского оборота, если бы ее право не было нарушено. В этой ситуации суду надлежит определить реальность получения выгоды, ее размер и оценить, каковы обычные условия оборота в сфере деятельности обратившегося лица. При этом критериев оценки закон не содержит. Результатом становится наибольшее количество отмен вынесенных решений с направлением дела на новое рассмотрение в суд первой инстанции (более половины от всей группы дел по взысканию убытков).

Согласно разъяснениям Пленума Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда «размер неполученного дохода (упущенной выгоды) должен определяться с учетом разумных затрат, которые кредитор должен был понести, если бы обязательство было исполнено. В частности, по требованию о возмещении убытков в виде неполученного дохода, причиненных недопоставкой сырья или комплектующих изделий, размер такого дохода должен определяться исходя из цены реализации готовых товаров, предусмотренной договорами с покупателями этих товаров, за вычетом стоимости недопоставленного сырья или комплектующих изделий, транспортно-

заготовительских расходов и других затрат, связанных с производством готовых товаров» (постановление Пленума ВС РФ №6, Пленума ВАС РФ №8 от 01.07.1996 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса РФ»).

Однако порядок определения упущенной выгоды при недопоставке сырья не может быть распространен на целый ряд других случаев, например, на упущенную выгоду от непродажи товара, не оказания услуги.

Рассмотрим, как взыскание упущенной выгоды происходит на практике:

ООО «Апас» г. Ярцево Смоленской области обратилось с иском к ОАО «Фриз» о взыскании убытков в размере 1 499 500 руб., в том числе 541 834,91 – реального ущерба и 957 665,09 – упущенной выгоды.

Дело многократно рассматривалось судами различных инстанций, при этом одним из них было вынесено решение о взыскании 981 895,87 руб.; другим при тех же обстоятельствах – о взыскании только 15 846 руб. В итоге в удовлетворении иска было отказано.

Кассационная инстанция, оставляя в силе постановление апелляционной инстанции об отказе в удовлетворении исковых требований, мотивировала свои выводы следующим образом:

«Как следует из материалов дела, между ОАО "Фриз" (арендодатель) и ООО "Апас" (арендатор) был заключен договор аренды от 25.12.2003, в соответствии с которым ответчик передал, а истец принял в аренду помещения в зданиях сувенирного цеха площадью 251 кв. м; мебельного цеха площадью 1000 кв. м, в том числе помещение под офис (бывший кабинет планового отдела), актовый зал; слесарного цеха площадью 25 кв. м, ватного цеха площадью 70 кв. м; пилораму с оборудованием; гараж площадью 100 кв. м; два места для парковки автотранспорта перед административным зданием, расположенные по адресу: г. Ярцево Смоленской области, ул. М.Горького, 36а (пункт 1.1 договора).

Пунктом 3.1 договора установлено, что арендная плата по договору составляет 2000 руб. в месяц с учетом электрической энергии и всех коммунальных услуг.

Срок действия договора определен сторонами с момента его заключения до 20.12.2004.

11.06.2004 сотрудники Центрального отделения Ярцевского ПСУ филиала "Энергосбыт" ОАО "Смоленскэнерго" отключили электроустановки ОАО "Фриз" в связи с наличием у последнего задолженности за оказанные услуги по электроснабжению. Соответственно, была прекращена подача электроэнергии и ООО "Апас".

29.06.2004 подача электроэнергии ОАО "Фриз" была возобновлена, но последнее отказалось возобновить ее подачу ООО "Апас", а 12.10.2004 конкурсный управляющий ОАО "Фриз" на основании статьи 102 Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" отказался от договора аренды.

Полагая, что в результате прекращения электроснабжения и последующего отказа ответчика возобновить подачу электроэнергии ему причинены убытки, ООО "Апас" обратилось в арбитражный суд с настоящим иском.

Принимая решение о частичном удовлетворении иска, арбитражный суд первой инстанции исходил из того, что истцом накануне отключения электроэнергии были заключены договоры купли-продажи с ООО "Аркада+" от 31.05.2004 и с ПБОЮЛ Савчук М.А. от 04.06.2004, от исполнения обязательств, по которым ООО "Апас" вынуждено было впоследствии отказаться в связи с отключением электроэнергии на арендуемых площадях 11.06.2004. Суд первой инстанции признал доказанным факт неполучения истцом доходов в размере 977220 руб. 53 коп. по указанным договорам, которые он мог бы получить при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено.

Отменяя решение суда первой инстанции и отказывая в удовлетворении иска в этой части, суд апелляционной инстанции пришел к выводу о недоказанности истцом размера заявленных убытков.

Арбитражный суд кассационной инстанции находит данный вывод суда апелляционной инстанции соответствующим фактическим обстоятельствам дела, имеющимся в деле доказательствам и требованиям закона.

...Для взыскания убытков истец должен представить доказательства их наличия в заявленном ко взысканию размере. Размер неполученного дохода (упущенной выгоды) должен определяться с учетом разумных затрат, которые кредитор должен был понести, если бы обязательство было исполнено.

Оценив в соответствии со статьей 71 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации представленные истцом доказательства, суд апелляционной инстанции обоснованно пришел к выводам о том, что содержание договоров купли-продажи товара от 31.05.2004 и от 04.06.2004 не позволяет определить их существенные условия о предмете договора, что в свою очередь не позволяет установить наличие возможности изготовления истцом 36 комплектов мягкой мебели за месяц и проверить обоснованность калькуляции на комплект мягкой мебели.

Представленные истцом расчеты себестоимости наборов мебели противоречивы; доказательств того, какое количество наборов мягкой мебели реально могло изготовить ООО "Апас" за спорный период, а также наличия сертификата соответствия на комплект мягкой мебели по состоянию на момент заключения договоров от 31.05.2004 и от 04.06.2004 суду не представлено.

При таких обстоятельствах арбитражный суд апелляционной инстанции правомерно пришел к выводу о необоснованности заявленного истцом требования о размере заявленных убытков (упущенной выгоды) и отсутствии в связи с этим оснований для удовлетворения иска.

На основании изложенного арбитражный суд кассационной инстанции считает, что оспариваемое постановление суда апелляционной инстанции принято в соответствии с нормами материального и процессуального права и основания для его отмены отсутствуют» (постановление ФАС ЦО от 19.10.2006 г. по делу №А62-6214).

То есть фактически отказ арбитражного суда в удовлетворении требования о взыскании упущенной выгоды основан на недостаточности и противоречивости представленных истцом доказательств.

Возмещение убытков, причиненных организациями, осуществляющими снабжение электроэнергией, основано на иных принципах.

ООО «Мариана» (г. Курск) было в трех инстанциях отказано во взыскании 3 528 408,40 руб. убытков с МУП «Курские городские электрические сети». При этом основные доводы суда сводились к следующему:

«В соответствии со ст. 15 Гражданского кодекса Российской Федерации лицо, право которого нарушено, может требовать полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрено возмещение убытков в меньшем размере.

Статьей 400 Гражданского кодекса Российской Федерации установлено, что по отдельным видам обязательств и по обязательствам, связанным с определенным родом деятельности, законом может быть ограничено право на полное возмещение убытков (ограниченная ответственность).

В случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору энергоснабжения сторона, нарушившая обязательство, обязана возместить причиненный этим реальный ущерб (п. 1 ст. 547 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Таким образом, законом по договору энергоснабжения установлена ограниченная ответственность в виде взыскания реального ущерба.

Поэтому требование истца о взыскании убытков в виде упущенной выгоды, причиненных вследствие ненадлежащего исполнения энергоснабжающей организацией обязательств по договору, обоснованно признано судом неправомерным.

Размер неполученного дохода (упущенной выгоды), рассчитанный истцом с использованием методики расчета налога на вмененный доход, не подтвержден документально, в связи с чем суды первой и апелляционной инстанций пришли к обоснованному выводу о недоказанности заявленной ООО "Мариана" к взысканию суммы упущенной выгоды» (постановление ФАС ЦО от 08.11.2006 г. по делу №А35-9311/05-С22).

Таким образом, потребители электроэнергии заведомо поражены в правах и принцип полного возмещения причиненного ущерба в сфере электроэнергетики не действует. Существование такой нормы в современных условиях, отличных от 90-х годов, когда она была принята, является необоснованным и противоречащим принципу равенства участников правоотношений (п. 1 ст. 1 ГК РФ). Кроме того, условия, позволяющие ограничивать гражданские права «только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства» (п. 2 ст. 1 ГК РФ), в сфере правоотношений по снабжению электроэнергией отсутствуют. В связи с этим размер ответственности энергоснабжающей организации при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договору энергоснабжения (п.1 ст. 547 ГК РФ) должен быть увеличен путем присоединения к обязанности возмещения реального ущерба упущенной выгоды.

Признание сделки недействительной и иные способы защиты нарушенных прав

Требования о признании сделки недействительной содержатся в 8% дел от общей совокупности. В половине случаев в удовлетворении исковых требований судом было отказано. В практике имеют место требования, направленные на признание недействительным договора поставки, договоров о создании ЗАО, устава общества, купли-продажи доли в уставном капитале общества, а также сделок по передаче имущества, являющегося предметом залога.

Иные способы защиты нарушенных прав

Иные способы защиты нарушенных прав используются сторонами договорных отношений значительно реже.

В случае с предъявлением исковых требований о расторжении договора, это связано главным образом с формулировкой ч. 2 ст. 450 ГК РФ, предусматривающей:

«По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- 1) при существенном нарушении договора другой стороной;
- 2) в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами или договором.

При этом существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора».

Такая формулировка законодателя оставляет решение вопроса о существенности нарушений договора за судом, не предоставляя ему внятных критериев для их оценки. Результатом становится самое большое количество отказов в удовлетворении исковых требований этой группы дел.

Другие способы защиты нарушенного права, такие как понуждение к заключению или исполнению договора (за исключением денежного обязательства), используются при неисполнении обязательств данной группы достаточно редко.

Кроме того, обращает на себя исключительная редкость (5% общей совокупности дел) предъявления встречного иска, что свидетельствует об одностороннем неисполнении обязательств по договорам.

3.3. Особенности арбитражной практики, связанные с неисполнением обязательств по отдельным видам договоров

Что касается видов договоров, нарушение исполнения обязательств которых становится предметом судебного разбирательства, то чаще всего это:

- договор поставки и купли продажи – 33%;
- договор аренды (в основном недвижимости) – 15%;
- договор подряда и субподряда – 11%;
- договор оказания услуг – 9%;
- договор энергоснабжения – 7%.

Нарушение обязательств, предусмотренных договорами других видов представлены в рассматриваемой совокупности в незначительных количествах – менее 3% , что находится в пределах ошибки выборки.

Структура нарушений обязательств по видам договоров отражена на *рис. 20*.

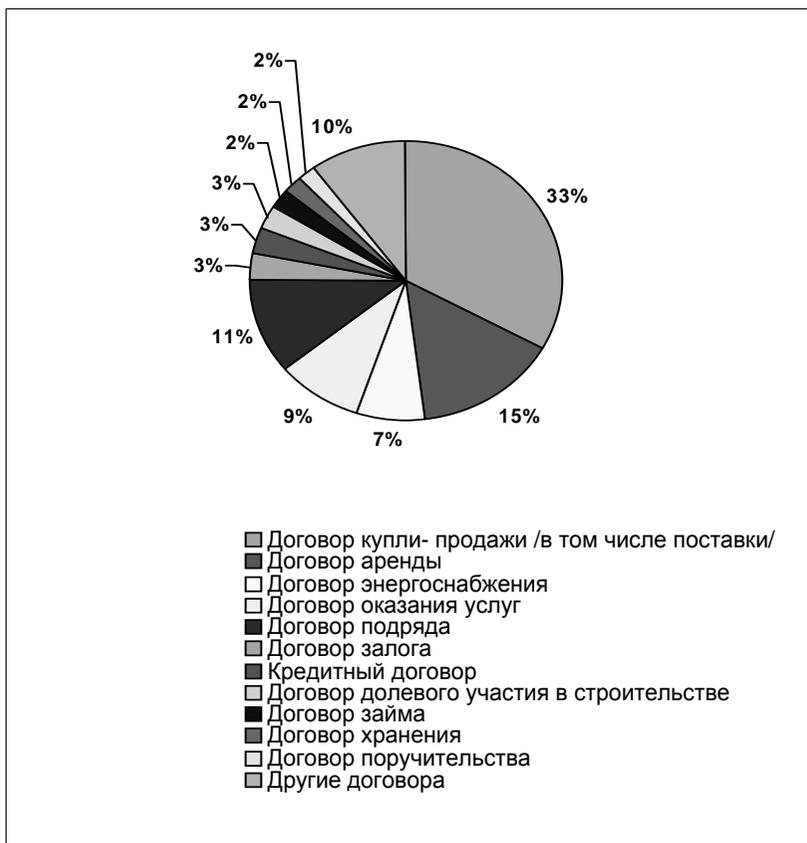


Рис. 20. Структура нарушений обязательств, ставших предметом рассмотрения в арбитражном суде, по видам договоров

Однако независимо от вида заключенного договора основная масса нарушений, как уже отмечалось ранее, связана с неисполнением денежных обязательств – задержкой оплаты, неполной оплатой, отсутствием оплаты. В ряде случаев суд устанавливает, что это связано с отсутствием у хозяйствующего субъекта достаточных денежных средств.

Нарушения условий договора, касающиеся качества товара либо услуги, срока передачи товара (оказания услуги), достаточно редки. Поэтому говорить о специфике нарушений обязательств применительно к каждому виду договоров не имеет смысла, за исключением договорных отношений в сфере энергоснабжения.

Отличие договорных отношений в сфере электроэнергетики в значительной степени обусловлено специфичностью товара, наличием прямой зависимости себестоимости производимых товаров от цены на электроэнергию и монополией рынка электроэнергетики. Совокупная доля таких дел в анализируемой группе составляет 9% (7% – договоры энергоснабжения и 2% – договоры оказания услуг по передаче электроэнергии). Споры между потребителями и поставщиками электроэнергии были рассмотрены арбитражными судами Тамбовской, Белгородской, Курской и Воронежской областей.

На практике имеют место иски, связанные:

- со взысканием пени за просрочку платежей по договору оказания услуг по передаче электроэнергии (например, постановление ФАС Центрального округа от 19.07.2006 г. по делу №А48-7774/05-12);
- с недобором (перебором) договорных величин электропотребления по договору энергоснабжения.

Наиболее распространенными и интересными с точки зрения правового анализа являются иски, связанные с недобором/перебором электроэнергии. Чаще всего они инициируются энергоснабжающими организациями и имеют целью взыскание штрафных санкций, предусмотренных условиями договора за недобор договорных величин электропотребления, либо суммы понесенных в результате недобора издержек. Значительно реже в суд обращаются абоненты – получатели электроэнергии либо территориаль-

ный орган Федеральной антимонопольной службы, искивые требования которых направлены либо на разрешение разногласий по условиям заключаемого договора либо на признание недействительными условий действующего договора, содержащего условия о таких штрафных санкциях. Поскольку и те, и другие требования касаются одного предмета – договорных санкций за недобор/перебор электроэнергии, – рассмотрим его более подробно.

Условия договоров энергоснабжения предусматривают в случае перебора потребителем электроэнергии относительно объема предусмотренного договором на определенный период, повышенный тариф, чаще всего он составляет 10-кратную стоимость электроэнергии, израсходованной сверх количества, в редких случаях – в размере 1,25 установленной ставки.

Условия договоров, касающихся недобора электроэнергии по договору энергоснабжения различны.

В одном случае они имеют характер договорных санкций: неустойки за недоиспользование заявленной договорной величины электроэнергии более чем на 5%. При этом величина неустойки исчисляется путем дополнительных расчетов (она равна произведению количества недоиспользованной энергии и разницы среднеотпускного тарифа и топливной составляющей себестоимости энергии энерго-снабжающей организации в соответствии с калькуляцией энерго-снабжающей организации).

В других случаях потребителю электроэнергии при ее недоборе до заявленного уровня надлежит возместить энергоснабжающей организации расходы, понесенные ею в связи с обеспечением подачи электроэнергии в не обусловленном договором количестве, в размере стоимости не выбранной абонентом величины электропотребления по тарифам, установленным для данного абонента.

В тех единичных случаях, когда условие о порядке оплаты недоиспользованной заявленной величины электроэнергии становилось предметом судебного разбирательства, суды признавали их недействительными либо незаключенными.

Так, например, Управление Федеральной антимонопольной службы по Воронежской области обратилось в Арбитражный суд

Воронежской области с иском ОАО "Воронежская энергосбытовая компания" о признании недействительными пп. 7.3, 7.4 договора № 71 от 15.03.2004 г..

«Как установлено арбитражным судом, между ЗАО "Воронеж-Терминал" (абонент) и ОАО "Воронежэнерго" (энергоснабжающая организация) заключен договор № 71 от 15.03.2004 энергоснабжения потребителя электрической энергии с присоединенной мощностью до 750 кВА и выше.

Пунктом 7.3 договора установлена ответственность абонента в виде 10-кратной стоимости электрической энергии, израсходованной сверх количества, предусмотренного на соответствующий период договора.

Согласно п. 7.4 договора в случае недоиспользования заявленной договорной величины электроэнергии более чем на 5% абонент уплачивает ЭСО неустойку, величина которой определяется по результатам расчетов за месяц и равна произведению количества недоиспользованной энергии и разницы среднеотпускного тарифа и топливной составляющей себестоимости энергии ЭСО в соответствии с калькуляцией ЭСО.

При реорганизации ОАО "Воронежэнерго" его правопреемником по указанному договору признано ОАО "Воронежская энергосбытовая компания".

При принятии решения суд первой инстанции пришел к выводу об отсутствии правовых оснований для удовлетворения заявленных требований. При этом п. 7.4 договора судом первой инстанции признан незаключенным, поскольку стороны не достигли соглашения о конкретном размере неустойки, подлежащей уплате.

Изменяя Решение от 27.05.2005 в части выводов по п. 7.3 договора, суд апелляционной инстанции указал, что условие данного пункта, включающее ответственность абонента за неисполнение договорных обязательств, противоречит требованиям закона, а именно ст. 394, 400, 422, 547 ГК РФ.

...С учетом изложенного кассационная коллегия приходит к выводу, что Постановление апелляционной инстанции от 22.09.2005 принято в соответствии с нормами материального и процессуально-

го права, поэтому оснований для удовлетворения кассационной жалобы заявителя не имеется» (постановление ФАС Центрального округа от 29.12.2005 г. по делу № А14-2904-2005/93/12).

Фактически в данном случае суд признает:

- недействительность условия договора о выплате неустойки за недобор заявленного объема электроэнергии только в связи с отсутствием указания конкретной суммы неустойки (что не исключает возможность внесения такого условия в договор, с указанием, например 10%-й неустойки от стоимости средней ежемесячно потребляемой электроэнергии);
- незаконность условия о повышенной (10-кратной) стоимости электроэнергии, израсходованной сверх договора.

Что касается обязанности возмещения энергоснабжающей организации понесенных расходов, в случае невыборки потребителем заявленного объема электроэнергии, то на практике энергоснабжающим организациям не всегда удается предоставить суду доказательства в обоснование расходов, понесенных энергоснабжающей организацией в связи с подачей энергии не в обусловленном договором количестве (например, постановление ФАС Центрального округа от 02.12.2005 г. по делу №А64-1893/05-9). Результатом становится отказ суда в удовлетворении требований энергоснабжающей организации о взыскании расходов, связанных с недобором потребителем заявленного объема электроэнергии.

Основной проблемой для потребителей электроэнергии (абонентов) является отсутствие реальной возможности согласования условий договора, отличных от предлагаемых энергоснабжающей организацией. Декларируемая Гражданским кодексом свобода договора в сфере электроэнергетики отсутствует даже в ее минимальном размере – возможности согласования условий договора.

В связи с этим споры, связанные с заключением договоров, пока не являются распространенным способом защиты нарушенных прав. Одна из главных причин такой ситуации – недоверие к суду как к органу, который способен принять решение, нарушающее интересы крупной монополии, поддерживаемой государственной властью. Тем не менее в единичных случаях такие иски появляются в суде.

Так, Федеральный арбитражный суд Центрального округа, рассматривая в кассационной инстанции дело о преддоговорном споре по договору энергоснабжения между ОАО «Мясоптицекомбинат «Первомайский» и ОАО «Тамбовэнерго», отменил решение арбитражного суда Тамбовской области и удовлетворил требования потребителя электроэнергии. В обоснование вынесенного постановления были положены следующие доводы:

«Как усматривается из материалов дела, проект договора энергоснабжения № 23773 от 01.12.2004 был подписан абонентом с протоколом разногласий и эти разногласия были изложены в дополнительном соглашении от 17.12.2004 о внесении изменений и дополнений в договор энергоснабжения, о чем имеется отметка в самом тексте договора.

Как следует из п. 20 указанного дополнительного соглашения, у сторон возникли разногласия в отношении пп. 1 п. 6.8 договора энергоснабжения, касающегося взыскания платы за электроэнергию при ее недоборе, в котором абонент просил исключить его из текста договора.

В соответствии со ст. 544 Гражданского кодекса Российской Федерации оплата энергии производится за фактически принятое абонентом количество в соответствии с данными учета энергии, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или соглашением сторон.

Кроме того, согласно п. 1 ст. 547 Гражданского кодекса Российской Федерации в случаях неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору энергоснабжения сторона, нарушившая обязательство, обязана возместить причиненный этим реальный ущерб.

Таким образом, позиция энергоснабжающей организации об оплате абонентом в случае недобора всей договорной величины электроэнергии не основана на законе и противоречит действующему законодательству.

С учетом изложенного суд кассационной инстанции считает необходимым пп. 1 п. 6.8 договора № 23773 от 01.12.2004 из текста

договора исключить» (постановление ФАС ЦО от 08.11.2005 г. по делу №А64-2385/05-8).

Аналогичное решение было принято при рассмотрении дела по иску ОАО «Тамбовкурорт» к ОАО «Тамбовская энергосбытовая компания» о разрешении разногласий по условиям договора энергоснабжения (постановление ФАС ЦО от 11.10.2005 г. по делу №А64-1417/05-7).

Подводя итог вышеизложенному, представляется необходимым отметить следующее: в договорной практике имеет место массовое заключение потребителями электроэнергии договоров, противоречащих их интересам. Существование такой ситуации обусловлено совокупностью следующих факторов:

1. Использование энергоснабжающими организациями в типовых договорах права включения в договор условий, отличных от предусмотренных ст. 544 ГК РФ, что допускается законом, однако нарушает интересы потребителей электроэнергии. Это касается санкций за недобор электроэнергии.

Включение энергоснабжающими организациями в типовые договора условий, противоречащих действующим нормам, касающимся оплаты электроэнергии, потребленной сверх количества, установленного договором. Действующей нормой в данном случае является п. 62 постановления от 26.02.2004 г. №109 «О ценообразовании в отношении электрической и тепловой энергии в РФ»⁶⁰. Возможность взыскания оплаты в 10-кратном размере была предусмотрена ранее подп. «б» п.10 постановления Совета Министров СССР от 30.07.1988 г. №929 «Об упорядочении системы экономических

⁶⁰ Согласно п. 62 указанного постановления, на розничном рынке для определения размера оплаты электрической энергии, потребленной сверх количества, установленного договором, а также для определения стоимости отклонений участников сектора свободной торговли, не являющихся участниками регулируемого сектора, применяются тарифы на электрическую энергию (мощность), поставляемую энергоснабжающими организациями потребителям, утверждаемые органами исполнительной власти субъектов РФ в области государственного регулирования тарифов; при этом применяются повышающие (понижающие) коэффициенты, рассчитанные в соответствии с методическими указаниями, утверждаемыми Федеральной службой по тарифам (ФСТ России).

имущественных санкций, применяемых к предприятиям, объединениям и организациям», однако с 08.09. 2006 г. указанная норма не действует⁶¹.

2. Массовая установка граждан на принятие условий, предлагаемых государством (в данном случае энергоснабжающие организации в сознании ассоциируются с государственной властью), даже в случае нарушения их законных прав и интересов.

3. Недоверие граждан к судебной системе как к независимому институту, а также высокие издержки защиты нарушенного права⁶².

4. Неэффективность деятельности органов Федеральной антимонопольной службы в части осуществления контроля за соблюдением антимонопольного законодательства в сфере энергоснабжения.

3.4. Особенности арбитражной практики, связанные с субъектным составом участников договорных отношений

Субъектный состав участников правоотношений рассматриваемой группы арбитражных дел представлен главным образом хозяйственными обществами. Федеральные государственные или муниципальные унитарные предприятия представлены в качестве стороны обязательств в 10% общей совокупности дел, местные или федеральные органы власти – в 6%, индивидуальные предприниматели – в 13%, кредитные организации – в 8% общей совокупности дел. Правоотношения, складывающиеся с участием представителя каждой из этих групп, имеют свою специфику, заслуживающую особого внимания.

Договорные отношения, где одной из сторон выступает *унитарное предприятие* имеют отличия, связанные главным образом с на-

⁶¹ Отменен Постановлением правительства РФ от 31.08.2006 г. №530 «Об утверждении правил функционирования розничных рынков электрической энергии в переходный период реформирования электроэнергетики».

⁶² Согласно проведенным социологическим исследованиям, доля предпринимателей, желающих решать возникшие проблемы правовым путём, составляет 98%, однако уверенных в том, что её можно так решить – 53,8%. См подробнее: Шереги Ф. Социология права: прикладные исследования. СПб.: Алетейя, 2002. С. 52.

личием «нерыночных условий» самих договоров, либо с «нерыночным поведением» унитарного предприятия, существенно осложняющим либо исключаящим возможность защиты нарушенного права в суде.

Что касается нерыночных договорных условий, то они могут быть связаны с бюджетным финансированием унитарных предприятий. Так, например муниципальное унитарное предприятие, заключающая в качестве заказчика договор на выполнение работ для муниципальных нужд, указывает, что оплата работ будет произведена «по мере поступления средств из бюджета г. Воронежа по статье «ямочный ремонт». (постановление ФАС Центрального округа №А14-4713-2005/126/21 от 14.12.2005 г.).

Конечно, такие отношения значительно ближе по своему характеру к советской распределительной системе, чем к рыночным отношениям, однако, они, во всяком случае, прозрачны для их участников и отражают действительно существующую ситуацию государственного финансирования бюджетов муниципальных образований субъектов РФ.

Правоотношения в сфере поставок товаров для государственных нужд иногда также имеют достаточно специфичный характер.

Так, например, Курским арбитражным судом были удовлетворены иски о взыскании задолженности в размере 245 531,86 руб.

Указанная задолженность образовалась в связи с заключенным между ОГУП «Курскстройкомплект» и Учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории Курской области договором поставки товаров на сумму 850 000 руб.

ОГУП «Курскстройкомплект» возложило исполнение своих обязательств по поставке закупаемых товаров, возникших из договора поставки от 16.09.99, на третье лицо – ИП Цапкова С.П.

В соответствии с письмами ОГУП «Курскстройкомплект», адресованными Учреждению юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории Кур-

ской области, от 17.09.99, 19.10.99, 21.09.99, 01.12.99 последнее перечислило индивидуальному предпринимателю Цапкову С.П. авансом в счет поставок товаров денежные средства в размере 850000 рублей.

«Вместе с тем индивидуальный предприниматель Цапков С.П. произвел поставку товаров Учреждению юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории Курской области только на сумму 604468 руб. 14 коп...

В соответствии с Решением Арбитражного суда Курской области от 27.12.2004 по делу № А35-9461/04-С22 с ОГУП "Курскстройкомплект" в пользу Учреждения юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним на территории Курской области были взысканы денежные средства за неисполнение обязательств по договору поставки от 16.09.99 в размере 345531 руб. 86 коп.

Указывая, что ОГУП «Курскстройкомплект» было вынуждено понести расходы в связи с невыполнением ИП Цапковым С.П. возложенных на него как на третье лицо обязательств по поставке товаров, истец обратился в суд с настоящим иском».

Требования ОГУП «Курскстройкомплект» были удовлетворены в полном объеме, кассационная инстанция оставила решение первой инстанции без изменений (постановление ФАС ЦО №А35-11105/04-С11 от 11.11.2005 г.).

Особое внимание в приведенном примере обращает на себя 6-летний срок, истекший с момента перечисления денежных средств унитарным предприятием в пользу частного предпринимателя до момента вступления решения суда в силу по этому делу. Такая ситуация является наглядным примером нерыночного характера деятельности унитарных предприятий.

В качестве другого примера нерыночного характера правоотношений между хозяйственным обществом и муниципальным унитарным предприятием можно привести пример договорных отношений ООО «Жилищное хозяйство» и МУП «Управляющая компания общежитиями муниципального образования г. Калуги». Оплата работ по техническому обслуживанию жилого фонда, выполняемых ООО

«Жилищное хозяйство» по заказу МУП, осуществлялась в нарушение условий заключенного договора, без оформления акта выполненных работ, что существенно осложнило возможность взыскания задолженности по оплате в связи с трудностью предоставления истцом доказательств факта выполнения работ. В результате исковые требования ООО «Жилищное хозяйство» не были удовлетворены ни в первой, ни в апелляционной инстанции. Постановлением кассационной инстанции вынесенные судебные акты отменены, а дело направлено на новое рассмотрение (постановление ФАС Центрального округа от 14.12.2006 г. по делу №А23-640/06Г-8-83).

В отдельных случаях правоотношения сторон, одной из которых является унитарное предприятие, носят не только нерыночный, но и криминальный характер.

Так, например, между ЗАО «Дейция» и ДГУП №421 «Федеральное казенное предприятие – Управление торговли Московского военного округа» (г. Липецк) был заключен договор подряда на оказание услуги по пошиву камуфлированной одежды, согласно условиям которого ДГУП № 421 ФКП "Управление торговли Московского военного округа" обязалось осуществить пошив камуфлированной одежды согласно спецификации в срок до 22.06.2005 г..

Стоимость работ по договору составила 6000000 руб. Заказчик обязался оплатить подрядчику в качестве предоплаты 3000000 руб. Оставшуюся сумму в размере 3000000 руб. заказчик должен был уплатить подрядчику после сдачи заказа в полном объеме (пп. 2.2, 2.3 договора).

«Впоследствии дополнительным соглашением от 03.03.2005 стороны, изменив порядок внесения предоплаты по данному договору, определили, что предоплата производится посредством передачи подрядчику простого векселя ООО «Центр-Сервис МЧС» на общую сумму 3000000 руб.

По акту приема-передачи векселя от 03.03.2005 к договору № 28 от 17.01.2005 ДГУП № 421 ФКП «Управление торговли Московского военного округа» приняло от ЗАО «Дейция» вексель ООО «Центр-Сервис МЧС» на сумму 3000000 руб. в счет оплаты работ по договору № 28 от 17.01.2005.

В связи с тем, что ДГУП № 421 ФКП «Управление торговли Московского военного округа» не выполнило свое обязательство по договору № 28 от 17.01.2005, отказалось от исполнения договора и не возвратило указанный вексель. ЗАО «Дейция» обратилось в арбитражный суд.

...При рассмотрении данного спора ДГУП № 421 ФКП «Управление торговли Московского военного округа» заявило о фальсификации доказательств, в частности договора № 28 от 17.01.05 и акта приема-передачи векселя. В связи с этим судом в рамках ст. 161 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации была назначена почерковедческая экспертиза.

Из заключения эксперта от 07.02.2006 следует, что подписи от имени Бабич Л.А., имеющиеся в договоре № 28 от 17.01.2005 в графе «Подрядчик», спецификации на пошив камуфлированной одежды от 17.01.2005, акте приема-передачи векселя от 03.03.2005 к договору № 28 в разделе «Подписи сторон» в графе «Подрядчик» и дополнительном соглашении от 03.03.2005 к договору № 28 в разделе «Подписи сторон» в графе «Подрядчик», выполнены не Бабич Людмилой Алексеевной (руководитель ДГУП № 421 ФКП «Управление торговли Московского военного округа»), а другим лицом.

При изложенных обстоятельствах арбитражный суд апелляционной инстанции обоснованно не принял в качестве доказательств по делу, на которых основаны исковые требования, договор № 28 от 17.01.2005, спецификацию на пошив камуфлированной одежды от 17.01.2005, акт приема-передачи векселя от 03.03.2005 к договору № 28 и дополнительное соглашение от 03.03.2005.

В силу статьи 65 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основания для своих требований и возражений. Доказательств, опровергающих выводы экспертизы, истцом суду не представлены. Заявленное истцом ходатайство о проведении дополнительной экспертизы, обоснованно отклонено судом в связи с достаточной ясностью и полнотой заключения эксперта.

Изложенные в кассационной жалобе доводы о наличии в материалах дела других доказательств, подтверждающих факт подписания как самого спорного договора № 28 от 17.01.2005, так и акта приема-передачи векселя директором Бабич Л.А., в частности писем от 27.06.2005, 30.06.2005, не могут быть приняты во внимание судом кассационной инстанции, поскольку данные документы представлены истцом в копиях. Факт составления и подписания этих документов ответчиком оспаривается. Подлинники данных документов, несмотря на требование арбитражного суда, истцом в нарушение ст. 75 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации представлены не были.

Согласно ст. 71 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации арбитражный суд не может считать доказанным факт, подтверждаемый только копией документа или иного письменного доказательства, если утрачен или не передан в суд оригинал документа, а копии этого документа, представленные лицами, участвующими в деле, не тождественны между собой и невозможно установить подлинное содержание первоисточника с помощью других доказательств.

При таких обстоятельствах суд апелляционной инстанции обоснованно пришел к выводу о недоказанности истцом обстоятельств, свидетельствующих о возникновении у ответчика обязательства перед истцом по возврату спорной суммы.

...На основании изложенного арбитражный суд кассационной инстанции находит, что оспариваемое постановление суда апелляционной инстанции принято в соответствии с нормами материального и процессуального права и основания для его отмены отсутствуют» (постановление ФАС Центрального округа от 07.07.2006 г. по делу №А36-2527/2005).

Аналогичная ситуация, связанная с передачей векселей, с отсутствием подлинников документов, а также с подписанием акта приема-передачи векселей неуполномоченным лицом, имело место в деле по иску ОАО «Казанский оптико-механический завод» к государственному унитарному предприятию «Конструкторское бюро

приборостроения» г. Тула (постановление ФАС ЦО от 26.02.2006 по делу № А68-ГП-374/4-04).

Договорные отношения, в которых одной из сторон являются *местные органы власти как субъекты хозяйственной деятельности*, зачастую бывают основаны на нормативных актах субъектов РФ. Однако в случаях рассмотрения споров, связанных с неисполнением договора в суде, иногда устанавливается недействительность его условий в связи с несоответствием требованиям закона нормативно-правового акта, во исполнение которого был заключен договор. Следствием такой ситуации становится признание судом отсутствия у стороны договора соответствующих обязательств.

Так, например, Воронежский арбитражный суд отказал в удовлетворении исковых требований администрации городского округа г. Воронежа, которая обратилась с иском о взыскании задолженности по договору об условиях строительства жилого дома к ЗАО «Юг-востоктехмонтаж».

В последующем это решение было оставлено без изменений апелляционной и кассационной инстанциями арбитражного суда.

Основанием для обращения в арбитражный суд послужило неисполнение ответчиком – ЗАО «Юг-востоктехмонтаж» – обязательства по перечислению денежных средств в сумме 826 470 руб. для финансирования реконструкции (строительства) общегородских объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры с учетом увеличения нагрузки на нее от ввода объекта в бюджет г. Воронежа.

«Принимая решение об отказе в удовлетворении иска, арбитражный суд первой инстанции пришел к выводу о необоснованности заявленных требований, поскольку нормы постановления Воронежской городской думы № 98-1 от 23.05.2002 г. о возложении на хозяйствующие субъекты обязанности по отчислению денежных средств на развитие городской инфраструктуры признаны судом незаконными».

Суд кассационной инстанции, соглашаясь с выводами арбитражных судов первой и апелляционной инстанций, указал следующее:

«В соответствии со ст. 422 Гражданского кодекса Российской Федерации договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения.

На момент заключения договора № 179 от 14.07.2004 действовал Градостроительный кодекс Российской Федерации (в редакции от 10.01.2003).

Пунктом 4 ст. 56 Градостроительного кодекса Российской Федерации установлено, что при проведении конкурсов по продаже гражданам и юридическим лицам земельных участков для застройки органами местного самоуправления к их участникам могут устанавливаться дополнительные требования, в том числе строительство объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктур.

Согласно ст. 68 Градостроительного кодекса Российской Федерации финансирование градостроительной деятельности осуществляется за счет средств, поступающих, в том числе от граждан и юридических лиц в счет долевого участия на развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктур.

Из смысла указанных правовых норм следует, что эти отчисления юридических лиц на развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктур должны осуществляться только в порядке долевого участия в строительстве (реконструкции) конкретных объектов указанных категорий.

В пункте 2.2.4 договора № 179 от 14.07.2004 не содержится сведений, на какой конкретно объект реконструкции (строительства) должны производиться отчисления, что противоречит названной норме права.

Поэтому арбитражный суд пришел к обоснованному выводу о том, что п. 2.2.4 договора № 179 от 14.07.2004 не соответствует законодательству, действующему на момент заключения договора, и в силу ст. 168 Гражданского кодекса Российской Федерации является недействительным...

...Ссылка заявителя кассационной жалобы на то, что договор № 179 от 14.07.2004 в момент заключения соответствовал Постановлению Воронежской городской думы № 98-1 от 23.05.2002 «О регули-

ровании отношений субъектов градостроительной деятельности», не может быть принята во внимание судом кассационной инстанции.

Договор № 179 от 14.07.2004 не содержит ссылки на указанное постановление.

Кроме того, в соответствии с ч. 2 ст. 13 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации арбитражный суд, установив при рассмотрении дела несоответствие нормативного правового акта иному имеющему большую юридическую силу нормативному правовому акту, в том числе издание его с превышением полномочий, принимает судебный акт в соответствии с нормативным правовым актом, имеющим большую юридическую силу.

Арбитражный суд правомерно посчитал Постановление Воронежской городской думы № 98-1 от 23.05.2002 в части возложения на застройщика не предусмотренных законом дополнительных обязанностей при выделении земельных участков под застройку противоречащим действующему на тот момент Градостроительному кодексу Российской Федерации и не применил положения, содержащиеся в этом постановлении, при разрешении настоящего спора» (постановление ФАС ЦО от 10.11.2005 г. по делу №А14-2401/2005/120/29).

Что касается особенностей договорных отношений с участием **индивидуальных предпринимателей**, то они зачастую отличаются отсутствием надлежаще оформленных товаротранспортных документов либо платежных документов. Если обе стороны правоотношения – частные предприниматели, это чаще не порождает неразрешимых проблем при рассмотрении дел с их участием, поскольку, как правило, такие взаимоотношения участников договора носят длительный характер и состоят из многократно повторяющихся поставок аналогичных товаров (например, постановление ФАС от 01.06.2006 г. по делу №А64-2568/05-5). В случае если одной из сторон является хозяйственное общество, ненадлежаще оформленные документы становятся препятствием для защиты нарушенных прав, чаще всего хозяйственных обществ (например, постановление ФАС Центрального округа от 18.12.2006 г. по делу №А23-1136/06Г-19-138).

Особую группу правоотношений представляют те из них, участниками которых являются *кредитные организации*. Ее основным отличием является активное использование инструментов обеспечения обязательств. Наиболее распространенными из них являются залог и поручительство. Значительная часть обращений в суд кредитных организаций имеет целью взыскание задолженности по кредитным договорам путем обращения взыскания на заложенное имущество либо взыскание задолженности на основании договора поручительства. Особенности использования инструментов обеспечения обязательств в договорной практике будут рассмотрены ниже.

3.5. Способы обеспечения исполнения обязательств, используемые участниками договорных отношений

Проблема массового неисполнения денежных обязательств сторонами делает особо актуальным вопрос об используемых на практике способах обеспечения исполнения обязательств.

Помимо неустойки, о которой было написано выше, хотелось бы остановиться на достаточно редко используемых способах обеспечения исполнения обязательств – таких, как залог и поручительство. В выборке их доля составляет 6 и 2% соответственно, что находится в пределах ошибки выборки.

Что касается залога, то этот инструмент используется кредитными организациями в качестве обеспечения исполнения обязательств по кредитным договорам. Объектом залога чаще является недвижимое имущество и в связи с этим при взыскании задолженности путем обращения взыскания на заложенное имущество сложностей не возникает.

Иная ситуация складывается, когда объектом залога становится товар, находящийся в обороте.

ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» обратился с иском к ООО «Колос» и ЗАО «Кариан – Строгановский элеватор» с иском о признании недействительной сделки ответчиков о передаче ЗАО «Кариан – Строгановский элеватор» зерна, являющегося предметом залога по договору между банком и ООО «Колос».

Решением суда первой инстанции и постановлением апелляционной инстанции в иске отказано. Кассационная инстанция согласилась с мнением нижестоящих судов и оставила их решение без изменения, при этом указав в своем постановлении следующее:

«Судами первой и апелляционной инстанций установлено, что между ОАО «Российский сельскохозяйственный банк» (кредитор) и ООО «Колос» (заемщик) заключен кредитный договор № 0402/385 на сумму 10 000 000 руб. со сроком возврата кредита до 01.12.2005, уплатой процентов в размере 18% годовых.

В обеспечение обязательств по кредитному договору сторонами заключен договор о залоге товаров в обороте № 0402/385-3 от 07.12.2004, согласно которому залогодатель (ООО «Колос») предоставил в залог товары, находящиеся в торговом обороте, – зерно залоговой стоимостью 20061350 руб. (пшеница 3 класса в количестве 5425 т, ячмень пивоваренный в количестве 2000 т), имеющееся в наличии на 01.10.2004 согласно приложению № 1 к договору залога.

В соответствии с п. 3.3 договора залога товары будут находиться на складских площадях, расположенных по адресу: Тамбовская область, Рассказовский район, с. Коптево, залогодатель не имеет права изменять местонахождение заложенного имущества без предварительного письменного согласования с залогодержателем.

13.08.2005 между ООО «Колос» и ЗАО «Кариан – Строгановский элеватор» совершена сделка, согласно которой обществу «Кариан – Строгановский элеватор» передано зерно (пшеница) в количестве 493504 кг.

Ссылаясь на неисполнение ООО «Колос» своих обязательств по кредитному договору № 0402/385 от 07.12.2004, а также на несоответствие сделки от 13.08.2005 положениям ст. ст. 346, 357 ГК РФ, истец обратился в арбитражный суд с иском о признании названной сделки недействительной и применении последствий ее недействительности в виде возврата сторонами всего полученного по сделке.

Отказывая в удовлетворении заявленных требований, суд первой инстанции пришел к выводу, что действующее законодательство не содержит запрета на совершение действий по отчуждению имущества, являющегося предметом залога товара в обороте.

Суд кассационной инстанции считает необходимым согласиться с таким выводом.

Согласно ст. 357 ГК РФ залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением залогодателю права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества (товарных запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов, готовой продукции и т.п.) при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге. Уменьшение стоимости заложенных товаров в обороте допускается соразмерно исполненной части обеспеченного залогом обязательства, если иное не предусмотрено договором.

Товары в обороте, отчужденные залогодателем, перестают быть предметом залога с момента их перехода в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление приобретателя, а приобретенные залогодателем товары, указанные в договоре о залоге, становятся предметом залога с момента возникновения у залогодателя на них права собственности или хозяйственного ведения.

Как установлено судебными инстанциями, между ЗАО «Кариан – Строгановский элеватор» и ООО «Колос» заключены договоры № 5/1 от 01.08.2005 и № 3 от 05.08.2005 на оказание услуг по приемке и отгрузке зерна.

В порядке расчетов ООО «Колос» передало ЗАО «Кариан–Строгановский элеватор» пшеницу 3 класса в количестве 493504 кг, хранимую на элеваторе по лицевому счету ООО «Колос».

Таким образом, спорное зерно с даты его реализации перестало быть предметом залога и перешло в собственность добросовестного приобретателя.

Согласно п. 3, п. 4 ст. 357 ГК РФ залогодатель товаров в обороте обязан вести книгу записи залогов, в которую вносятся записи об условиях залога товаров и обо всех операциях, влекущих изменение состава или натуральной формы заложенных товаров, включая их переработку, на день последней операции. При нарушении залогодателем условий залога товаров в обороте залогодержатель вправе путем наложения на заложенные товары своих знаков и печатей приостановить операции с ними до устранения нарушения.

Истец не воспользовался таким правом.

Учитывая изложенное, суд пришел к верному выводу, что спорная сделка по отчуждению заложенного товара не может быть признана недействительной, в том числе и при неправомерности действий залогодателя, поскольку законом такой запрет на отчуждение заложенных товаров в обороте не предусмотрен. При залоге товаров в обороте происходит движение товаров, приобретатель покупает такие товары без залогового обременения» (постановление ФАС ЦО от 10.11.2006 г. по делу № 64-1588/06-9).

При рассмотрении споров, связанных с неисполнением договора поручительства, имеют место сложности, связанные с определением действительности либо недействительности обязательства поручителя в случае изменений условий кредитного договора.

ОАО «Спиритбанк», г. Тула, обратилось в арбитражный суд с иском о взыскании с ОАО «Щекинская птицефабрика» задолженности, возникшей из договора о предоставлении кредитной линии от 22.10.2002 № 1-02/10-02, в сумме 100000 руб., в последующем истец увеличил размер исковых требований до 5000000 руб. (в порядке ст.49 АКП РФ).

К участию в деле в качестве третьего лица привлечено ООО «Саратовский завод по производству комбикормов и кормовых добавок» (заемщик).

Решением Тульского арбитражного суда иск был удовлетворен, апелляционная инстанция оставила решение без изменений.

Кассационная инстанция вышеуказанные решения отменила и направила дело на новое рассмотрение в связи со следующим:

«Судами первой и апелляционной инстанций установлено, что 22.10.2002 между ОАО «Спиритбанк» и ООО «Саратовский завод по производству комбикормов и кормовых добавок» заключен договор об открытии кредитной линии № 1-02/10-02, по условиям которого истец обязался выдать заемщику кредит в сумме 5000000 руб. на срок до 10.10.2004 под 25% годовых, а заемщик обязался вернуть полученный кредит и уплатить проценты за пользование им в размере, сроки и на условиях договора.

Согласно п. 2.2 договора возврат кредита производится частями с ноября 2003 г. по сентябрь 2004 г. – ежемесячно по 417000 руб., в октябре 2004 г. – 413000 руб.

В целях обеспечения кредита между истцом и ОАО «Щекинская птицефабрика» (поручитель) заключен договор поручительства от 22.10.2002 № 1, согласно которому поручитель (ответчик) обязался перед кредитором (истцом) отвечать за исполнение заемщиком (третьим лицом) обязательств по договору о предоставлении кредитной линии № 1-02/10-02 от 22.10.2002, а при неисполнении или ненадлежащем исполнении заемщиком обязательств, обеспеченных договором поручительства, поручитель и заемщик отвечают перед кредитором солидарно.

Пунктом 4.4 договора предусмотрен односторонний отказ банка от исполнения договора и требование банка о досрочном возврате кредита и уплаты процентов при наступлении определенных случаев.

Путем обмена письмами (от 09.01.2004 № 47 и от 26.01.2004 № 348-к) в кредитный договор стороны договора внесли изменения в части порядка возврата кредита – кредит должен быть возвращен единовременно 10.10.2004.

Письмом от 06.09.2004 № 55-н кредитор обратился к заемщику с требованием о возврате кредита досрочно в срок до 15.09.2004.

Письмом от 07.09.2004 № 123 заемщик сообщил о невозможности возвратить кредит в связи с отсутствием денежных средств, а также о возбуждении в отношении него дела о несостоятельности (банкротстве).

Письмом от 13.09.2004 № 348 кредитор направил в адрес поручителя требование об исполнении последним своих обязательств по договору поручительства от 22.10.2002 № 1.

Письмом от 15.12.2004 № 43 временный управляющий ОАО «Щекинская птицефабрика» признал наличие долга в размере 5000000 руб. и сообщил о том, что это текущие платежи.

Поскольку обязательства исполнены не были, истец обратился в арбитражный суд. Удовлетворяя заявленные требования, суд первой инстанции исходил из нормы ст. 363 ГК РФ, согласно которой при

неисполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно. Поручитель отвечает в том же объеме, что и должник.

Оставляя Решение от 15.03.2005 без изменения, суд апелляционной инстанции пришел к выводу о том, что ответчику было известно о внесенных в кредитный договор изменениях, поскольку он производил оплату процентов за период с 21.04.2004 по 20.06.2004, следовательно, оснований для прекращения поручительства в силу ст. 367 ГК РФ не имеется.

Однако кассационная коллегия считает, что данный вывод не содержит надлежащего обоснования.

Так, в силу п. 1 ст. 367 ГК РФ поручительство прекращается с прекращением обеспеченного им обязательства, а также в случае изменения этого обязательства, влекущего увеличение ответственности или иные неблагоприятные последствия для поручителя, без согласия последнего.

По мнению суда, согласие поручителя на изменение обязательства выразилось в уплате процентов по платежным поручениям № 1 и № 2 от 29.06.2004.

Однако кассационная коллегия считает, что это обстоятельство не может свидетельствовать о согласии ответчика на изменение условий договора, поскольку указывает только на перечисление последним банку определенной суммы процентов по договору поручительства от 22.10.2002.

Между тем суд не установил, в связи с чем поручитель названными платежными поручениями производил оплату по договору.

Статья 452 ГК РФ гласит о том, что соглашение об изменении договора совершается в той же форме, что и договор.

Поскольку договор поручительства от 22.10.2002 заключался в письменной форме, суду следовало выяснить, давал ли поручитель письменное согласие на изменение порядка возврата кредита, а также кто, когда и в какой форме обращался к нему за получением этого согласия.

Суду также, исходя из положений ч. 1 ст. 367 ГК РФ, необходимо установить, повлекло ли увеличение ответственности или иные не-

благоприятные последствия для поручителя, изменения обязательства заемщика по возврату суммы кредита не частями, а единовременно. При этом следует дать оценку доводу ответчика об увеличении ответственности в части выплаты процентов за пользование кредитом. Для чего необходимо выяснить, были ли выплачены проценты за пользование кредитом в установленный договором срок и кем, изменился ли долг по процентам в сторону их увеличения.

Учитывая изложенное, при новом рассмотрении дела суду необходимо полно установить фактические обстоятельства дела, устранить отмеченные недостатки, дать надлежащую правовую оценку имеющимся в деле доказательствам и доводам сторон, принять решение в соответствии с нормами материального и процессуального права» (постановление ФАС Центрального округа №А-68-ГП-44/3-04 от 21.09.2005 г.).

Страхование гражданской ответственности, цель которого состоит в страховой защите экономических интересов возможных причинителей вреда, в анализируемой выборке представлено единичным примером.

Индивидуальный предприниматель обратился с иском к Липецкому филиалу ЗАО «Страховая компания правоохранительных органов "Уралсиб"» с иском о взыскании страхового возмещения убытков, а также расходов по уменьшению возможных убытков.

Между ЗАО «СКПО "УралСиб"» (страховщик) и частным предпринимателем Евстратовым Н.А. (страхователь) был заключен договор страхования гражданской ответственности исполнителей работ (услуг). Предмет договора – страхование ответственности застрахованного лица, занимающегося исполнением различных работ (услуг) в установленном порядке на территории РФ, на случай предъявления ему третьими лицами претензий о возмещении вреда, причиненного им наступившим в течение срока действия настоящего договора страховым случаем.

Пунктом 1.3 предусмотрено заключение договора на условиях «Правил страхования гражданской ответственности изготовителей и продавцов товара, исполнителей работ (услуг)» страховщика с учетом дополнительных условий договора.

В соответствии с условиями данного договора страховщик несет ответственность, если страховой случай связан с осуществлением застрахованным лицом деятельности, связанной с исполнением работ (услуг), и повлек за собой:

- причинение вреда имуществу юридических и физических лиц вследствие недостатков выполненной работы или оказанной услуги;
- причинение вреда имуществу юридических и физических лиц вследствие непредставления полной или достоверной информации о работе, услуге.

«Как следует из материалов дела и установлено Решением суда Правобережного округа г. Липецка от 11.10.2005, при проведении шиномонтажных работ работником технического центра ЧП Евстратовым Н.А. ввиду неаккуратной установки домкрата произведена деформация кронштейнов для установки домкрата и пола кузова автомобиля «Вольво-S 80», 1999 г. выпуска, принадлежащего гр. Мерзликину А.И., о чем 04.02.2005 специалистами магазина «Колесо» составлен акт осмотра транспортного средства с указанием полученных автомобилем повреждений.

В тот же день истец обратился в страховую компанию с заявлением о наступлении страхового случая.

22.02.2005 ЧП Евстратову было отказано в выплате страхового возмещения в связи с тем, что указанный случай не был признан страховщиком страховым, о чем свидетельствует страховой акт ГО-ИР № 2 к договору страхования от 01.04.2004.

11.10.2005 мировой судья Правобережного округа г. Липецка вынес решение о взыскании с истца в пользу Мерзликина А.И. 23070 руб., в том числе 18070 руб. – возмещение имущественного вреда, 5000 руб. – возмещение морального вреда. Указанная сумма выплачена Мерзликину А.И. истцом – Евстратовым Н.А., что подтверждается распиской от 28.10.2005».

Суд кассационной инстанции, проверяя законность вынесенного решения, указал следующее: «Удовлетворяя иски требования в части взыскания суммы страхового возмещения убытков и судебных расходов, суд первой инстанции исходил из факта наступления

страхового случая вследствие недостатков выполненной предпринимателем работы и причинения им вреда имуществу третьего лица. Суд пришел к правильному выводу о необоснованном отказе страховщика в выплате страхового возмещения по основаниям, указанным в страховом акте ГОИР № 2 к договору страхования № 2/000009/4/065/481 от 01.04.2004.

Судом первой инстанции правомерно со ссылкой на условия договора и обстоятельства дела отклонены доводы ответчика относительно того, что страховой случай наступает при причинении вреда имуществу третьих лиц не в ходе выполнения работ, а только после выполнения работ.

Обоснованным является и вывод суда, что действия работников должника по исполнению его обязательства считаются действиями самого должника. Должник отвечает за эти действия, если они повлекли неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства (ст. 402 ГК РФ).

В рассматриваемом случае вред был причинен работником истца, ответственность которого застрахована.

Суд области обоснованно в соответствии с п. 4 ст. 391 ГК РФ удовлетворил иски требования к страховщику» (постановление ФАС ЦО от 09.11.2006 г. по делу № А36-140/2006).

3.6. Наиболее сложные правовые вопросы договорных отношений, возникающие на практике

Отдельно необходимо остановиться на наиболее сложных правовых вопросах, касающихся договорных отношений, независимо от их вида.

К числу таких вопросов, безусловно, относится проблема *толкования договора*.

Сложность толкования связана с тем, что при неясности буквального значения содержащихся в договоре слов и условий, смысл договора в целом устанавливается путем сопоставления с другими условиями. Если этого оказывается недостаточно для определения содержания договора, то анализу подвергаются предшествующие договору переговоры и переписка, практика установившаяся во взаим-

ных отношениях сторон, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон (ст. 431 ГК РФ). Именно сопоставление данных из всех этих источников в целях выяснения общей воли сторон с учетом целей договора является наиболее сложной задачей.

Рассмотрим, как это происходит на практике:

Так, например, Федеральный арбитражный суд Центрального округа, рассматривая по кассационной жалобе ОАО «Белгородская сбытовая компания» дело о взыскании переплаты по договору энергоснабжения, отменил решение арбитражного суда и постановление апелляционной инстанции, удовлетворившие требования потребителя электроэнергии ЗАО «Элтис».

Признавая действия ОАО «Белгородская сбытовая компания» в части перерасчета потребленной ЗАО «Элтис» электроэнергии правомерными суд указал следующее:

«Примененный ОАО «Белгородская сбытовая компания» порядок перерасчета потребленной энергии соответствует Правилам пользования электрической и тепловой энергией, утвержденным Приказом Министерства энергетики и электрификации СССР от 06.12.81 № 310. Данный документ не применяется в связи с изданием Приказа Минтопэнерго РФ от 10.01.2000 № 2, признавшего указанные Правила не действующими с 01.01.2000 на территории Российской Федерации.

Однако, поскольку иной порядок расчета энергопотребления при повреждении расчетных приборов учета по вине потребителя действующими нормативными правовыми актами не установлен, а изложенный в Правилах пользования электрической и тепловой энергией порядок широко применялся в сфере энергоснабжения длительное время, суд кассационной инстанции, с учетом условия п. 6.1 договора, ст. 5, 431 Гражданского кодекса Российской Федерации, приходит к выводу о правомерности использования ОАО «Белгородская сбытовая компания» в перерасчете потребленной энергии указанного положения Правил пользования электрической и тепловой энергией».

(Пункт 6.1. договора предусматривает, что «при повреждении расчетных приборов учета по вине потребителя, расчет за потреб-

ленную энергию производится по расчетной нагрузке». Статья 431 ГК РФ касается толкования договора (приводилась выше), а статья 5 ГК РФ – обычая делового оборота, которым признается «сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. Обычаи делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются»).

Указанное обстоятельство послужило одним из главных оснований для отмены судебных решений с принятием решения об отказе в удовлетворении иска потребителя электроэнергии (постановление ФАС ЦО №А-08-1528/04-4 от 01.12.2005 г.).

Необходимость в толковании договора достаточно часто бывает вызвана тем, что заключенные между сторонами договоры являются смешанными, т.е. содержат элементы различных договоров. В практике встречается, например, договор аренды с элементами договора оказания услуг по охране арендованной территории (например, постановление ФАС ЦО №А08-12810/05-3 от 06.07.2006 г.).

Во всех подобных случаях к отношениям сторон применяются в соответствующих частях нормы, касающиеся тех договоров, элементы которых содержатся в смешанном договоре, «если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора» (ст. 421 ГК РФ). Последующее их толкование по правилам ст. 431 ГК РФ (о которых говорилось выше) позволяет сделать вывод о направленности воли сторон и нормах права, подлежащих применению.

Не менее важно толкование договора в ситуации, когда договор не имеет названия либо название договора не соответствует его правовой природе. В этом случае установление правовой природы договора осуществляется судом (например, постановление ФАС ЦО от 01.06.2006 г. № А35-82/05-С9).

Другой проблемой, с которой сталкиваются стороны договора при обращении за судебной защитой, является **невозможность**

предоставления суду доказательств, подтверждающих исковые требования.

Существование этой проблемы обусловлено главным образом тем, что на практике зачастую основанием для возникновения правоотношений являются договоренности между сторонами, не всегда облеченные в письменную форму либо соответствующие ей лишь частично. Кроме того, обычаи делового оборота не во всех сферах экономической деятельности являются устоявшимися, а в некоторых из них отсутствие надлежащего оформления первичных документов является обычным (например, в строительстве).

Тем не менее, обращаясь в арбитражный суд, участник договорных отношений в соответствии со ст. 65 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации должен доказать обстоятельства, на которые он ссылается как на основание своих требований и возражений. Непредставление таких доказательств суду может стать причиной для отказа в удовлетворении исковых требований.

Так, например, ОАО «Домостроительный комбинат» г. Липецка обратилось с иском к ООО «Строительная компания "Домостроительный комбинат"» г. Липецк о взыскании основного долга в размере 3629549 руб. и процентов за пользование чужими денежными средствами в размере 445305 руб.

Истец, доказывая факт получения ответчиком неосновательного обогащения в обоснование данного требования, ссылается на акт сверки расчетов от 03.07.2003 г., акт приемки работ и справку о стоимости выполненных работ и затрат за май 2003 г., согласно которым за ООО «Строительная компания "Домостроительный комбинат"» числится задолженность в сумме 1469549 руб.

При повторном рассмотрении дела в кассационной инстанции арбитражным судом были отменены ранее принятые судебные акты в части требования о взыскании 1 800000 руб. с направлением дела в этой части на новое рассмотрение. При этом в вынесенном постановлении арбитражный суд Центрального округа указал, что «акт сверки расчетов ответчиком оспаривается, а в деле отсутствуют первичные документы, подтверждающие факт перечисления обществу «Строительная компания "Домостроительный комбинат"» в счет

оплаты выполненных работ по строительству 1-й и 2-й очереди дома денежных средств, сверх стоимости фактически выполненных работ – в сумме 1469549 руб. Кроме того, указанный акт не подписан главными бухгалтерами сторон.

Акт приемки и справка о стоимости работ за май 2003 г. подтверждают лишь факт невыполнения указанного в нем объема работ, носящих сезонный характер.

Таким образом, материалами дела не подтверждается факт наличия у подрядчика неосновательного обогащения в сумме 1469549 руб., так как истцом не доказана сама оплата спорного объема работ...

При новом рассмотрении дела суду необходимо устранить отмеченные недостатки и дав надлежащую оценку всем заявленным сторонами доводам и возражениям, а также представленным доказательствам, разрешить спор» (постановление ФАС ЦО от 19.12.2006 г. по делу №А36-125/14-04).

Дополнительно хотелось бы отметить, что денежные средства, перечисленные по заключенным в приведенном примере договорам, были выделены из федерального бюджета Министерству обороны для строительства жилых домов.

Проблемы, связанные с отсутствием первичных документов, подтверждающих факт выполнения работ, оказания услуг, оплаты товара достаточно часто возникают в правоотношениях с участием индивидуальных предпринимателей и унитарных предприятий.

3.7. Особенности рассмотрения арбитражными судами дел, связанных с нарушением договорных обязательств

Что касается специфики рассмотрения споров анализируемой группы судами, то распределение общей совокупности арбитражных дел по количеству отмененных и измененных решений в апелляционной и/или кассационной инстанции отражено на *рис. 21*.

Кроме того, из общей совокупности арбитражных дел 13% составляют требования, в удовлетворении которых было отказано. Наиболее часто причинами для отказа в удовлетворении заявленных

требований были их необоснованность, отсутствие достаточных и/или допустимых доказательств, пропуск срока исковой давности.

Оставшиеся 87% включают, помимо удовлетворенных требований, частично удовлетворенные, а также дела, направленные на новое рассмотрение, результаты которых к настоящему моменту отсутствуют.

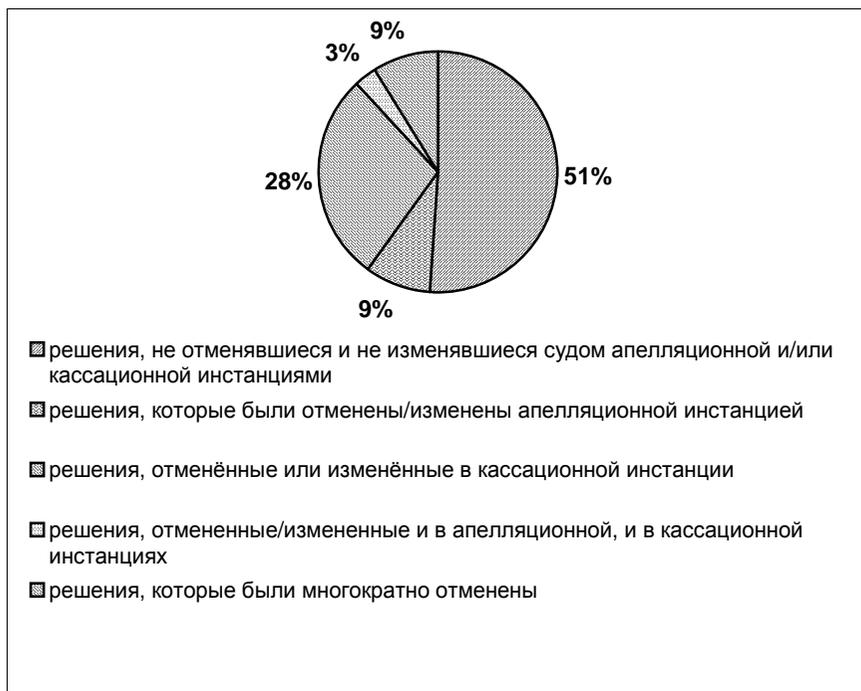


Рис. 21. Распределение общей совокупности арбитражных дел по количеству отмененных и измененных решений в апелляционной и/или кассационной инстанции

При рассмотрении споров анализируемой группы восстановление нарушенных ненадлежащим исполнением договора прав часто происходит формально, что связано с привязкой ряда правовых норм, а также сложившейся судебной практики, касающейся применения

мер гражданско-правовой ответственности, к ставке рефинансирования (учетной ставке), устанавливаемой Центральным банком РФ не соответствующей реальной стоимости денег, а следовательно, и не компенсирующей издержки стороны договора.

В этом случае можно констатировать, что мера гражданско-правовой ответственности, предусматривающая обязанность уплаты процентов за использование чужих денежных средств на уровне ставки рефинансирования, их невозврат и иное незаконное удержание (ст. 395 ГК РФ), ряд других норм, содержащих отсылку к этой статье, не выполняют свою компенсаторно-восстановительную функцию. В результате появляется стимул для участников правоотношений к ненадлежащему поведению, как экономически более выгодному. То же самое относится к практике применения судами ст. 333 ГК РФ, предоставляющей суду право снижения размера неустойки, при этом суд снижает неустойку не менее, чем на 50% размера договорной неустойки, не ориентируясь на реальный размер понесенных издержек.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод: из общей совокупности лиц, права которых были, по их мнению, нарушены неисполнением договорных обязательств или заключаемым (заключенным) договором, обратившихся за защитой нарушенного права в суд, даже при законности их требований, соблюдении срока исковой давности, предоставлении ими всех необходимых доказательств, их оценке судом в соответствии с законом, 52% истцов не получают возмещения понесенных издержек в связи с действующими правовыми нормами и/или сложившейся практикой их применения.

Этот показатель рассчитан исходя из структуры выборки, для идеальных условий, нарушение любого из которых еще более увеличит число лиц, обратившихся за судебной защитой и не получивших полного возмещения понесенных издержек. Кроме того, важно отметить, что проблемы исполнения вынесенных судебных решений не рассматриваются в рамках настоящей работы, но они, безусловно, существенно уменьшат число лиц, получивших реальное возмещение понесенных издержек.

Распределение общей совокупности дел с точки зрения полноты возмещения через суд издержек, причиненных неисполнением договорных обязательств, отражено на *рис. 22*.



Рис. 22. Распределение общей совокупности дел с точки зрения полноты возмещения через суд издержек, причиненных неисполнением договорных обязательств

В категорию «остальные» вошли арбитражные дела, в отношении которых невозможно сделать однозначные выводы о полноте либо о неполноте возмещения издержек в связи с выбранным методом исследования.

Количество арбитражных дел, в удовлетворении требований по которым было отказано, составляет 27% общей совокупности. К числу причин отказов относятся незаконность предъявленных требований, пропуск срока исковой давности, неподтверждение исковых требований необходимыми и достаточными доказательствами либо их противоречивость.

Факторами, препятствующими полному восстановлению нарушенных прав, также являются: в ряде случаев отсутствие у должника имущества, на которое может быть обращено взыскание, а также

длительность судебного разбирательства⁶³. Кроме того, издержки предприятий, связанные с судебной защитой (в том числе связанные с продолжительностью судебной процедуры и исполнения судебного решения), предопределяют в ряде случаев отказ от защиты нарушенных прав, что, безусловно, способствует уменьшению количества арбитражных дел в судах.

3.8 Выводы

Проведенный анализ наглядно демонстрирует, что в настоящее время российский институт договоров не является полноценным механизмом, обеспечивающим свободный и взаимовыгодный обмен между участниками рынка и, в конечном счете, эффективное функционирование экономики. К числу *ключевых проблем*, препятствующих его развитию, следует отнести следующие.

1. Основная масса заключаемых договоров не содержат условий, предусматривающих обеспечение их исполнения, – таких, как банковская гарантия, залог и поручительство (договора, использующие указанные методы обеспечения их исполнения, составляют 8% общей совокупности дел).

Следствием становится массовое неисполнение денежных обязательств сторонами договора. В выборке нарушенные обязательства по оплате товара составляют 52% общей совокупности дел. Наиболее уязвимы в такой ситуации поставщики товаров, которые вынуждены искать способы снижения рисков неплатежей. К числу таких способов относятся:

работа с крупными компаниями, имеющими значительные активы, которые в случае нарушения обязательств покроют все издержки;

требование 100-процентной предварительной оплаты поставляемого товара;

⁶³ Аналогичные выводы были получены в результате проведенного социологического исследования. Так, 72,7% обратившихся в арбитражный суд отмечают длительный и бюрократический характер процедуры. Этот показатель является самым высоким среди всех учреждений права и значительно превосходит данные по милиции (41,5%), прокуратуре (35,9%). См. подробнее: Шереги Ф. Указ. соч. С. 122.

работа с унитарными предприятиями, государственными и муниципальными органами, которые оплатят товар (услугу), хотя и с задержкой срока.

Результатом такой селекции покупателей становится невозможность развития среднего и малого бизнеса.

2. Отсутствие у значительного числа хозяйственных обществ активов, способных обеспечить в случае необходимости привлечение дополнительных финансовых ресурсов для исполнения обязательств, с одной стороны, и исполнение судебных решений – с другой.

Невозможность исполнения вынесенных судебных решений фактически устраняет воздействие мер гражданско-правовой ответственности на нарушителя договорных обязательств. То есть лицо, нарушающее предусмотренные договором обязательства, при отсутствии активов не несет последствий принятого им решения. А лицо, надлежаще исполнившее обязательство, в этом случае не может рассчитывать на получение справедливой компенсации за причиненный ущерб.

Следует отметить, что отсутствие у хозяйственных обществ активов в российских условиях достаточно часто бывает связано с оформлением собственности предприятия на иных юридических или физических лиц в целях сокрытия информации об истинном собственнике либо уклонения от уплаты налога на имущество юридических лиц.

3. Отсутствие провозглашенной свободы договора: в одних случаях оно связано с диктатом государственных монополий на ценообразующие продукты, в других – с отсутствием возможности выбора контрагента по сделке у большинства мелких и средних компаний, обусловленной недостаточностью финансовых средств и неразвитостью рынка банковских услуг. Из сказанного вполне могло бы следовать, что определенной свободой договора обладают крупные компании, имеющие значительные активы и поддержку государственных чиновников. Однако если иметь в виду внутренний рынок, то исключение по вышеперечисленным причинам большинства су-

ществующих обществ делает их выбор контрагента по сделке, особенно крупной, весьма ограниченным.

4. Наличие гражданско-правовых норм (ст. 395, 1108 ГК РФ), а также сложившейся практики применения нормы права (ст. 333 ГК РФ), не только препятствующих полной компенсации издержек, понесенных в результате неисполнения обязательств, но и стимулирующих к нарушению договорных обязательств как способу экономически более выгодного поведения хозяйствующих субъектов.

Помимо указанных норм, касающихся взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами, взыскания неустойки и неосновательного обогащения, на практике возникают сложности, связанные со взысканием упущенной выгоды, с отсутствием у арбитражных судов критериев и методик определения размера упущенной выгоды.

Кроме того, достаточно часто не возмещаются издержки юридических лиц, контрагентом по сделке которых является унитарное предприятие.

5. Диктат региональных монополий, рассмотренный на примере электроэнергетической отрасли, предприятия которой навязывают потребителям электроэнергии незаконные или нарушающие их интересы условия заключаемых договоров.

Правовыми условиями, способствующими злоупотреблению энергоснабжающими организациями доминирующим положением на рынке, являются:

- ограниченная ответственность энергоснабжающей организации в случае причинения ущерба, предусмотренная п.1 ст.547, ст.400 ГК РФ;
- неэффективность деятельности Федеральной антимонопольной службы в части осуществления контроля за соблюдением антимонопольного законодательства в сфере электроэнергетики.

Дальнейшее развитие института хозяйственных договоров в России напрямую зависит от *налоговой политики государства, особенно по отношению к предприятиям мелкого и среднего бизнеса; от совершенствования механизмов банковской системы; от ограничения и контроля за деятельностью монополий.*

Заключение. Основные выводы и рекомендации

Теоретический анализ процесса формирования контрактных отношений позволяет утверждать, что в условиях, когда участники хозяйственной жизни еще не обладают опытом взаимодействия и не располагают достаточной информацией и/или если стороны недостаточно уверены в том, что в случае каких-либо возможных сбоев они смогут договориться с партнером о взаимоприемлемых решениях, чаще используются такие контракты, которые содержат более или менее детально прописанные эксплицитные обязательства (хотя и в этих случаях контрактные соглашения, разумеется, не могут считаться сколько-нибудь полными). Что же касается методов инфорсменты контрактных обязательств, они обычно предусматривают (возможные) апелляции к помощи третьей стороны – к государственным судебным инстанциям и третейским судам.

Чем меньше надежд участники соглашения питают на эффективное разрешение конфликтов третьей стороной, тем больше идеальная конструкция таких контрактов может стремиться к схемам самоисполняющегося, «самонастраивающегося» контракта (в узком смысле, используемом строгой теорией). При появлении благоприятных условий – прежде всего по мере утверждения более четких отношений собственности и перехода к долгосрочному горизонту планирования – постепенно накапливается опыт конструктивных взаимодействий между участниками. К числу проявлений такой трансформации можно отнести, по-видимому, все чаще встречающуюся готовность участников перейти к более гибким формам сотрудничества, предполагающим оформление «отношенческих» контрактов. На этом этапе формируются и предпосылки более интенсивного развития финансовых рынков, особенно чувствительных к тому, насколько прочно защищены права собственности инвестора.

Меняются вместе с тем и механизмы инфорсменты контрактных отношений. Накапливаемый опыт регулярных взаимодействий способствует эволюции от «мафии» (играющей достаточно существен-

ную роль, особенно на первых этапах формирования рыночных отношений) к «репутации» и другим эффектам, порождаемым длительным горизонтом планирования и складывающимися более или менее стабильными хозяйственными связями. Вместе с тем постепенно появляются *необходимые* условия для функционирования механизмов саморегулирования (в широком смысле слова) контрактных отношений.

Система регулярных взаимодействий обеспечивает участникам специфические выгоды (стимулы), – при анализе повторных игр их нередко называют *repeated game incentives*. «Цементируя» удачно складывающуюся практику контрактных отношений, подобные стимулы могут способствовать формированию более прочных хозяйственных структур. Указанный процесс предполагает сегментацию рынка, а последняя может порождать (или усиливать) рыночную власть отдельных участников. При этом вновь выявляется особенно важная роль конкурентных сил, механизмов саморегулирования: жизнеспособность сложившихся хозяйственных структур в рыночной экономике непрерывно подвергается испытаниям в связи с действием всевозможных шоков, научно-техническим прогрессом, изменениями относительных цен и возникновением альтернативных возможностей, обеспечивающих большие доходы, со сменой курса хозяйственной политики, появлением новых фирм и т.п.

В случаях когда оформленное контрактами сотрудничество с нужной компанией оказывается по каким-либо причинам невозможным (стимулы более или менее долгосрочного взаимодействия, с точки зрения указанной фирмы, недостаточно привлекательны), возникает стремление одного из участников к жестким формам организационного закрепления таких взаимодействий, например, в форме слияний и поглощений. В таком контексте переход к вертикальной интеграции может оказаться наиболее эффективной реакцией компании-покупателя на резко возросшую волатильность цен товаров и/или услуг, приобретаемых у фирмы. На смену контрактным рыночным отношениям между фирмами приходят в этом случае административные отношения внутри компании.

«Жесткие» формы экономической интеграции компаний могут выступать в качестве средства (не всегда оптимального), обеспечивающего долговременную стабилизацию хозяйственных связей в условиях, когда иным способом не удастся наладить сколько-нибудь устойчивую систему саморегулирующихся контрактных отношений. Тем самым, однако, формируются условия для дальнейшего развития исходного конфликта.

Вертикальная интеграция, которая в прежних условиях могла обеспечивать эффективное решение проблемы, в новых условиях может стать источником неэффективности. Ведь вместе со следующим изменением рыночных условий возникшая единая организация рискует утратить прежние оптимальные характеристики (недостаточная гибкость отношений внутри интегрированных компаний может помешать им воспроизвести те эффективные решения, которые, – по крайней мере теоретически – могли бы быть достигнуты в ходе конкуренции на спотовом рынке). И в этих случаях недостаточно эффективной может оказаться сложившаяся структура собственности, а появившиеся в системе «жесткости» могут порождать существенные препятствия на пути оптимальных решений.

Проведенный в настоящей работе **эмпирический анализ** контрактных взаимоотношений также позволяет сделать несколько выводов.

Как известно, существуют по меньшей мере две основные формы составления контрактов: реляционные контракты (relational contracts – самореализующиеся контракты, основанные на существовании информационных сетей между агентами, и наличии различных форм санкций, таких, как остракизм) и формальные контракты (formal state governance contracts – формальные контракты, основанные на системе законов с наличием третьей стороны (суда), приводящей контракты в исполнение).

Это совершенно разные по своей сути методы исполнения контрактов. Первый метод основан на доверии, на поддержании репутации. Обычно такие контракты не поддаются системе контроля со стороны третьей стороны (суда). Они условны и заключаются без привлечения формальной системы законов. Основная мотивация

при исполнении таких контрактов заключается в том, что их нарушение приводит к определенным санкциям (например, к остракизму) в последующих периодах. Второй метод исполнения контракта основан на формальном описании договора с учетом существующих законов. Данный контракт исполняется в соответствии с его содержанием. При исполнении таких контрактов существует третья сторона – суд, который в случае отклонения одной из сторон от прописанных в контракте условий, принуждает данную сторону к соблюдению контракта.

В соответствии с вышесказанным исследование было разбито на несколько подразделов. Основной целью первой части являлось исследование конкретных механизмов взаимодействия агентов с поиском self-enforcing. Была сделана попытка несколько приблизить к реальности стандартные математические модели описания реляционных контрактов. В работе рассматривались взаимоотношения в экономике с рисками, где проводились исследования устойчивости контрактов в экономике с присутствием недолговечных партнеров (например, фирм-однодневок), также анализировалась экономика с ограниченным горизонтом планирования, исследовалось наличие или отсутствие реляционных контрактов на монополистическом рынке. Каждый случай в работе был подробно рассмотрен и изучен с исследованием возможности self-enforcing и наличия first-best conditions.

На основе проведенного анализа были выдвинуты следующие гипотезы:

- 1) Если поставщик не стремится выявлять ненадежных клиентов при первой же сделке, то оптимальной (в смысле получения наибольшего ожидаемого дохода) является схема с испытательным сроком для заказчика, во время которого поставки минимальны. После данного промежутка времени поставки мгновенно производятся в полном объеме.
- 2) Продолжительность испытательного срока во взаимоотношениях между партнерами сокращается с ростом доли надежных заказчиков на рынке, а также с ростом рентабельности бизнеса.

- 3) С ростом горизонта планирования в компании, при прочих равных условиях, вероятность появления self-enforcing в контрактах возрастает.
- 4) С ростом периода наказания или при увеличении длительности памяти, при прочих равных условиях, вероятность появления self-enforcing в контрактах возрастает.

Во второй части раздела делается попытка рассмотреть взаимоотношения агентов с наличием третьей стороны – суда. На основе проведенного анализа сформулирован следующий ряд гипотез.

1. Наличие монополии на рынке в ряде случаев может быть более предпочтительным с точки зрения осуществления и соблюдения контрактов, чем конкурентный рынок.

Это может иметь место в случае, когда монополия имеет возможность использовать свою рыночную власть, а также применяет совершенную дискриминационную политику. Такая структура рынка имеет преимущества над конкурентным рынком, так как более устойчива. В данной ситуации может достигаться оптимальное распределение ресурсов, однако весь trade-off отходит монополисту. Тем не менее при разумном внешнем регулировании такая структура рынка может быть эффективной.

2. Среднее время рассмотрения дел в суде существенно влияет на исполнение контрактов. Увеличение времени приводит к большему желанию агентов нарушить заключенный договор.

3. Качество работы судей также определяет, при прочих равных условиях, вероятность нарушения договора. Загруженность судей влияет на детальность рассмотрения дела и на определение размера убытка пострадавшего.

4. Стоимость капитала компании определяет ее желание соблюдать контракт. Если стоимость капитала фирмы высока, то велика вероятность нарушения контрактов для данного рынка товаров. Непосредственное влияние на стоимость капитала оказывает премия за риск.

5. Рынок, где присутствует предоплата товара, более надежен (в смысле соблюдения договоров), чем рынок, где поставка товара предшествует ее оплате.

б. Монополист, обладая рыночной властью, страхует себя от вероятного нарушения контракта его контрагентом. По этой причине, монополисты на свободном рынке (без государственного регулирования) реже являются истцами, нежели мелкие компании.

В третьем подразделе два механизма исполнения договора, а именно *self-fulfilling contracts* и *formal state governance contracts*, рассматриваются в рамках одной сделки. Были предложены следующие теоретические гипотезы.

1. Оптимальный размер формального контракта растет с ростом *temptation to renege*. Высокий краткосрочный доход при нарушении соглашения заставляет страховаться агентов путем частичного подписание формальных соглашений. Суд играет важную роль: кроме принудительного исполнения формальной части контракта, он способствует исполнению реляционных соглашений.

2. Ухудшение качества работы суда способствует увеличению объема формального контракта и снижению доли соглашений, основанных на взаимном доверии. При ухудшении качества судебной системы оптимальным является увеличение формальных соглашений в общем объеме соглашений. Дело в том, что ухудшение качества работы суда приводит к росту *temptation to renege*, таким образом, для того, чтобы контракт было выгодно исполнять в соответствии с договоренностью, его приходится еще больше ужесточать: «страховать» себя за счет роста доли формальной части соглашения. Такой вывод является еще одним подтверждением того, что с ростом качества судопроизводства повышается эффективность соглашений.

3. На конкурентном рынке возможны соглашения исключительно на основе реляционных контрактов, но в большинстве своем присутствуют сделки на основе формальных соглашений с некоторой долей неформальных соглашений. При этом практически никогда не выгодно заключать соглашение исключительно на основе формальных договоров: оптимальным является сочетание формального и неформального соглашений. Тем не менее в определенных случаях (при низких значениях *temptation to renege*) удобнее весь контракт оставлять реляционным.

4. Если сделки на конкурентном рынке между партнерами заключались на основе как формальных договоров, так и неформальных соглашений, то появление монополии на рынке или создание ограничений на переход к новым партнерам переводит контракт исключительно в русло формальных взаимоотношений (если раньше формальные соглашения использовались). Это может создавать большие трудности для агентов и соответственно снижать доходы от сделок. Причина отсутствия реляционных контрактов кроется в том, что агенты не могут в полной мере доверять контрагенту, например монополисту: нарушение реляционных контрактов монополистом не приведет к разрыву будущих соглашений (по той причине, что он – единственный игрок на рынке), и монополисту выгодно их нарушение.

Наконец, в последней части второго раздела проводился эмпирический анализ, который основан на статистике судебных дел: региональная и общероссийская судебно-арбитражная статистика, выборка из судебно-арбитражной практики. Были получены следующие результаты.

- 1) Открытое акционерное общество, являясь заказчиком, реже подает иск, нежели ОАО-поставщик.
- 2) Если предметом договора является продовольствие, поставщики чаще являются истцами.
- 3) Если предметом договора являются промышленные товары или сырье, заказчики чаще оказываются истцами.
- 4) В финансово более развитых регионах частота нарушения контрактов ниже. При этом благосостояние региона не оказывает влияния на частоту нарушения контрактов.
- 5) Чем выше доля услуг в регионе, тем чаще нарушаются контракты.

К сожалению, эмпирические данные не позволяют в полной мере проверить все выдвинутые гипотезы. Основная причина заключается в том, что теория контрактов требует достаточно подробной статистики, которая в России практически отсутствует. Тем не менее нам удалось сформировать определенную выборку статистической информации, на основе которой была проведена проверка ряда гипотез, касающихся как модели формальных контрактов, так и моде-

ли об использовании формальных и неформальных контрактов одновременно.

На основе **прикладного правового анализа**, проведенного в третьем разделе работы, можно сделать целый ряд выводов относительно оптимизации действующих правовых норм, которая будет способствовать защите интересов участников договорных отношений, а значит большей стабильности и эффективности хозяйственной деятельности:

1. Систематизация норм гражданского кодекса, регулирующих применение мер гражданско-правовой ответственности, и подчинение их закреплённым в ГК принципам ответственности. .

Сегодня гражданско-правовые нормы, касающиеся ответственности, разрозненны, а меры гражданско-правовой ответственности в части, касающейся исполнения денежных обязательств, не обеспечивают полноту возмещения причиненного ущерба, нарушая тем самым основы гражданского законодательства, а также подрывая уважение граждан к судебной системе, закону и государству.

2. Изменение ст. 395 Гражданского кодекса РФ в части, касающейся размера процентов, взимаемых за неисполнение денежного обязательства.

Ответственность в размере существующей ставки банковского процента – ставки рефинансирования не соответствует размеру издержек от неиспользования денежных средств в процессе хозяйственной деятельности. Низкая ставка процента за неисполнение денежного обязательства, особенно в условиях неэффективности 80% предприятий, является экономическим стимулом к нарушению договорных обязательств. Именно нарушение денежных обязательств, является самым распространенным видом нарушения договорных отношений (52% всех видов нарушений).

В целях восстановления платежной дисциплины в сфере договорных отношений необходимо, чтобы размер процентов за неисполнение денежного обязательства исчислялся исходя из размера реальной средней ставки кредитования для юридического лица (должника) с такими финансовыми показателями деятельности в коммерческих банках, расположенных по месту исполнения обяза-

тельства, на срок неисполнения денежного обязательства и среднегодового размера доходности по аналогичным сделкам этого юридического лица.

3. Изменение ст. 333 ГК РФ, предусматривающей право суда снизить договорную неустойку, подлежащую уплате, если она явно несоразмерна последствиям нарушения обязательств. Таким правом суд должен быть наделен только в отношении физических и юридических лиц, не осуществляющих предпринимательскую деятельность.

Коммерческие же организации, индивидуальные предприниматели являются лицами, основная цель которых – извлечение прибыли. Их деятельность является рискованной, они – «профессиональные участники рынка», а потому размер их ответственности за неисполнение обязательств по договору, согласованный при его заключении, не должен изменяться решением суда. Снижение размера гражданско-правовой ответственности в данном случае нарушает законное право лица, надлежаще исполнившего обязательство, на законную компенсацию ущерба, причиненного неисполнением договора – с одной стороны, стимулирует к неисполнению договорных обязательств как к способу экономически более выгодного поведения – с другой.

Право снижения судом размера договорной неустойки, в том числе по собственной инициативе, противоречит принципам состязательности и равноправия сторон арбитражного процесса, закрепленным ст. 8 и 9 Арбитражного процессуального кодекса РФ и п. 3 ст. 123 Конституции РФ. Нарушение этих принципов проявляется в том, что суд выступает в качестве субъекта, вмешивающегося в процессуальное противостояние сторон, причем всегда в интересах должника, соответственно в ущерб интересам кредитора. При этом кредитор не располагает, как это принято в состязательном процессе, симметричным правом для защиты своих интересов.

4. Внесение изменений в ст. 226 и 227 Арбитражного процессуального кодекса РФ. Указанные статьи определяют основания для рассмотрения арбитражных дел в порядке упрощенного производства, главными отличиями которого являются более короткий срок рассмотрения дела, меньшее количество формальностей.

В настоящее время в порядке упрощенного производства могут быть рассмотрены споры, только в том случае, если требования истца носят бесспорный характер, признаются ответчиком или иск заявлен на незначительную сумму (п. 1 ст. 226 АПК РФ). Например, по искам юридических лиц – на сумму до двухсот установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда (что на 02.04.2007 г. составляет 20 000 руб.), по искам индивидуальных предпринимателей на сумму до двадцати установленных федеральным законом минимальных размеров оплаты труда (что на 02.04.2007 г. составляет 2 000 руб.).

Таким условиям удовлетворяет незначительное количество арбитражных дел, поэтому применение этого порядка нельзя считать эффективным ни для сторон спора, ни для суда, как способа разгрузить судей и улучшить показатели количества рассмотренных дел.

Как показало настоящее исследование, 54% требований, касающихся неисполнения или ненадлежащего исполнения условий заключенных договоров, направлены на взыскание задолженности по договору, а более 1/3 из них (34,6%) – и договорной неустойки. Решения, вынесенные по данной категории споров, изменяются или отменяются апелляционной и/или кассационной инстанцией достаточно редко. Поэтому распространение порядка упрощенного производства на дела о взыскании задолженности по договору и договорной неустойки без ограничений по размеру исковых требований будет способствовать более эффективной защите прав и интересов участников договорных отношений, не отразится на качестве рассмотрения арбитражных дел и будет содействовать оптимизации процессуальной деятельности суда.

Однако в связи с предложенным возникают сомнения в том, что обязательное условие «отсутствие возражений ответчика» или «согласие сторон» на рассмотрение в порядке упрощенного производства (п. 2 ст. 226 АПК РФ) не станет препятствием для его использования значительным количеством лиц. Отложение и затягивание процесса рассмотрения дела является широко распространенным способом, используемым должником-ответчиком, а потому согласование с ним вопроса фактически о более быстром взыскании с него

денежных средств в ряде случаев будет обречено на неудачу. Однако в данном случае в первую очередь должны быть защищены интересы лица, исполняющего обязательства надлежащим образом и несутшего издержки от его нарушения другой стороной.

5. Введение в ст. 15 ГК РФ положений, определяющих порядок исчисления размера упущенной выгоды, а также разработка для арбитражных судов соответствующих методик и разъяснений. В настоящее время ни закон, ни постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда не содержат положений, определяющих, как должен устанавливаться размер упущенной выгоды. Результатом становится большее количество отмен вынесенных решений в сфере взыскания убытков, что указывает на незаконность и необоснованность вынесенных решений.

6. Изменение п. 1 ст. 547 ГК РФ, ограничивающего ответственность энергоснабжающей организации при неисполнении или ненадлежащем исполнении договора размерами реального ущерба. Сегодня потребители электроэнергии заведомо поражены в правах, и принцип полного возмещения причиненного ущерба в сфере электроэнергетики не действует. Существование такой нормы в сегодняшних условиях, отличных от 1990-х годов, когда она была принята, является необоснованным и противоречащим принципу равенства участников правоотношений (п. 1 ст. 1 ГК РФ). Кроме того, условия, позволяющие ограничивать гражданские права «только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства» (п. 2 ст. 1 ГК РФ), в сфере правоотношений по снабжению электроэнергией отсутствуют. В связи с этим размер ответственности энергоснабжающей организации при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств по договору энергоснабжения (п. 1 ст. 547 ГК РФ) должен быть увеличен, путем присоединения к обязанности возмещения реального ущерба упущенной выгоды. В целом целесообразно провести специальный анализ подобных норм (с последующей модификацией законодательства) не только в сфере энергоснабжения, но и применительно ко всем секторам российской экономики.

Библиография

- Аузан А. (2007). Договор 2008. М.: Изд. ОГИ.
- Афанасьев М., Кузнецов П., Фоминых А. (1997). Корпоративное управление глазами директора (по материалам обследования 1994–1996 гг.) // Вопросы экономики. № 5.
- Долгопятова Т. (1995). Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело Лтд.
- Камышанов П.И. (1994). Аудит (организация и методика проверок).
- Кузнецов П., Долгопятова Т., Симачев Ю. (2002). Преобразование отношений собственности // Российская промышленность: институциональное развитие / Под ред. Т. Долгопятовой. М.: ТЕИС.
- Кузьминов Я., Бендукидзе К., Юдкевич М. (2006). Курс институциональной экономики. Институты. Сети. Трансакционные издержки. Контракты. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.
- Монтескье Ш. (1955). Избранные произведения. М.: Госполитиздат.
- Познер Р. (2004). Экономический анализ права. 2 т. СПб.: Экономическая школа.
- Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки (2002). Институциональные проблемы российской экономики. Вып. I. М.: ВШЭ.
- Радыгин А., Энтов Р. (2005). Институциональные компоненты экономического роста // Вопросы экономики. № 11.
- Радыгин А., Энтов Р. (2001). Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. М.: ИЭПП.
- Радыгин А., Энтов Р., Межеераупс И. (2002). Проблемы правоприменения (инфорсмент) в сфере защиты прав акционеров. М.: ИЭПП.
- Радыгин А., Энтов Р., Шмелева Н. (2002). Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. М.: ИЭПП.

Радыгин А.Д., Гонтмахер А.Е., Межераупс И.В., Турунцева М.Ю. Экономико-правовые факторы и ограничения в становлении моделей корпоративного управления. М.: ИЭПП.

Симачев Ю. (2004). Арбитраж как инструмент урегулирования споров в корпоративной сфере: факторы спроса со стороны компаний, масштабы и эффективность // Модернизация экономики России: социальный контекст. Кн. 2. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ.

Тамбовцев В. (2004). Введение в экономическую теорию контрактов. М.: Инфра-М.

Тириоль Ж. (2000). Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. В 2-х т. Т. 1. Изд. 2-е, испр. СПб.: Экономическая школа.

Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. С.Пб.: Лениздат.

Уильямсон О. (2006) (интервью) // Экономическая социология: автопортреты / Под ред. В. Радаева, М. Добряковой. М.: Изд дом ГУ–ВШЭ.

Энтов Р.М., Радыгин А.Д., Межераупс И.В., Турунцева М.Ю. (2006). Корпоративное управление и саморегулирование в системе институциональных изменений. ИЭПП. Научные труды №101Р.

Юм Д. (1966). Сочинения. В 2-х т. М.: Мысль.

Aghion P., Bolton P. (1992). An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting // Review of Economic Studies. Vol. 59, p. 473–494.

Akerlof G. (1982). Labor Contracts as Partial Gift Exchange // Quarterly Journal of Economics. Vol. 97, p. 543–569.

Akerlof G., Miyazaki H. (1980). The Implicit Contract Theory of Unemployment Meets the Wage Bill Argument // Review of Economic Studies. Vol. 47, p. 321–328.

Alchian A., Demsetz H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization // American Economic Review. Vol. 72, p. 777–795.

Alchian A., Woodward S. (1988). The Firm Is Dead; Long Live the Firm: a Review of Williamson O. “The Economic Institutions of

Capitalism” // *Journal of Law, Economics, and Organization*. Vol. 26, p. 65–79.

Arrunada B., Garicano L., Vazquez L. (2001). Contractual Allocation of Decision Rights and Incentives: The Case of Automobile Distribution // *Journal of Law, Economics, and Organization*. Vol. 17, p. 256–283.

Avraham R., Liu Z. (2006). Incomplete Contracts and Unemployment Equilibria // *Journal of Political Economy*. Vol. 83, p. 1183–1203.

Baker G., Gibbons R., Murphy K.J. Relational Contracts and the Theory of the Firm // *Quarterly Journal of Economics*. 2001.

Baker G., Gibbons R., Murphy K. (2002). Relational Contracts and the Theory of the Firm // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 117, p. 39–84.

Banerjee A., Duflo E. (2000). Reputation Effects and the Limits of Contracting: a Study of the Indian Software Industry // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 115, p. 989–1017.

Beales H., Muris T. (1995). The Foundation of Franchise Regulation: Issues and Evidence // *Journal of Corporate Finance: Contracting, Governance and Organization*. Vol. 2, p. 157–197.

Bergman N., Nicolaevsky D. (2007). Investor Protection and the Coasion View // *Journal of Financial Economics*. Vol. 84, p. 738–771.

Bernheim B., Whinston M. (1998). Incomplete Contracts and Strategic Ambiguity // *American Economic Review*. Vol. 88, p. 902–932.

Bewley T. (1997). A Depressed Labor Market as Explained by Participants. Yale University.

Bolton P., Dewatripont M. (2005). *Contract Theory*. MIT-Press.

Boot A., Greenbaum S., Thakor A. (1993). Reputation and Discretion in Financial Contracting // *American Economic Review*. Vol. 83, p. 1165–1183.

Brickley J., Dark F., Weisbach M. (1991). The Economic Effect of Franchise Termination Laws // *Journal of Law and Economics*. Vol. 24, p. 101–132.

Brown M., Falk A., Fehr E. (2004). Relational Contracts and the Nature of Market Interactions // *Econometrica*. Vol. 72, p. 747–780.

Brownsword R. (1996). From Co-Operative Contracting to Contract of Co-Operation. In: "Contract and Economic Organization, Socio-Legal Initiatives". Ed. by D. Campbell, P. Vincent-Jones. Dartmouth Aldershot.

Buchanan J. (1975). A Contraction Paradigm for Applying Economic Theory // *American Economic Review*. Vol. 65, p. 225–230.

Bull Clive. The Existence of Self-Enforcing Implicit Contracts // *Quarterly Journal of Economics*. CII (1987) 147–59.

Bulow J., Rogoff K. (1989). Sovereign Debt: Is to Forgive to Forget? // *American Economic Review*. Vol. 79, p. 43–50.

Cho I.-K., Kreps D. Signaling Games and Stable Equilibria // *Quarterly Journal of Economics*. 1987.

Cousineau J.-M., Lacroix R., Bilodeau D. (1983). The Determination of Escalator Clauses in Collective Agreements // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 65, p. 196–202.

Cristofides L., Wilton D. (1985). The Determinants of Contract Length: an Empirical Analysis Based on Canadian Micro Data // *Journal of Monetary Economics*. Vol. 12, p. 309–319.

Crocker K., Reynolds K. (1993). The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement // *Rand Journal of Economics*. Vol. 24, p. 126–146.

Crocker K., Masten S. (1991). *Pretia ex Machina?* Prices and Process in Long Term Contracts // *Journal of Law and Economics*. Vol. 34, p. 64–69.

Diamond D. (1991). Monitoring and Reputation: The Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt // *Journal of Political Economy*. Vol. 99, p. 689–721.

Djankov S., La Porta R., Lopes-de-Silanes F., Shleifer A. (2003). Courts // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 118, p. 453–517.

Durkheim E. (1933). *La Division du Travail dans la Societe*. Paris PUF.

Estrin S., Brada J., Gelb A., Singh I. (1995). An Introduction to the Case-Study Project. In: "Restructuring and Privatization in Central and Eastern Europe. Case Studies of Firms in Transition" Ed. by S. Estrin, J. Brada, A. Gelb, I. Singh. M. E. Sharpe.

Fudenberg D., Levine D., Maskin E. (1994). The Folk Theorem with Imperfect Public Information // *Econometrica*. Vol. 62, p. 997–1039.

Glaeser E., Shleifer A. (2002). Legal Origins // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 117, p. 1193–1229.

Goetz C., Scott R. (1981). Principles of Relational Contracts // *Virginia Law Review*. Vol.67, p. 1089–1119.

Golberg V., Erickson J. (1987). Quantity and Price Adjustment in Long-Term Contracts: a Case Study of Petroleum Coke // *Journal of Law and Economics*. Vol. 30, p. 369–398.

Greif A. (2002). Economic History and Game Theory. In: ‘Handbook of Game Theory with Economic Applications’. Vol. 3. Ed. by R.Aumann, S. Hart North-Holland Elsevier.

Greif A. (1989). Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders // *Journal of Economic History*. Vol. 49, p. 857–882.

Greif A., Milgrom P., Weingast B. (1994). Coordination, Commitment and Enforcement. The Case of Merchant Guild // *Journal of Political Economy*. Vol. 102, p. 745–776.

Grossman S., Hart O. (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Intergration // *Journal of Political Economy*. Vol. 94, p. 691–719.

Hart O. (2002). Norms and the Theory of the Firm. In: “The Economics of Contracts: Theories and Applications” Ed. by E. Brousseau, J.-M. Glachant. Cambridge University Press, p. 180–192.

Hart O., Holmstrom B. (1987). A Theory of Contracts. In: “Advances in Economic Theory: Filth World Congress of the Econometric Society” Ed. by T. Bewley. Cambridge University Press, p. 71–155.

Hart O., Moore J. (1999). Foundations of Incomplete Contracts // *Review of Economic Studies*. Vol. 66, p. 115–138.

Holmstrom B., Tirole J. (1993). Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector. Toulouse University.

Jolls C. (2007). Behavioral Law and Economics. NBER Working Paper 12879 Cambridge, Mass.

Joskow P. (1990). The Performance of Long-Term Contracts: Further Evidence from Coal Markets // *Rand Journal of Economics*. Vol. 21, p. 259–273.

Kandori M., Matsushima H. (1998). Private Observation, Communication and Collusion // *Econometrica*. Vol. 66, p. 627–652.

Klein and Keith Leffler. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance // *Journal of Political Economy*. LXXXIX (1981). 615–641.

Klein B. (1985). Self-Enforcing Contracts // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Vol. 141, p. 594–600.

Klein B. (1996). Why Hold-Ups Occur: The Self-Enforcing Range of Contractual Relationships // *Economic Inquiry*. Vol. 34, p. 444–463.

Klein B., Leffler K. (1981). The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance // *Journal of Political Economy*. Vol. 89, p. 615–641.

Kranton R. (1996). Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System // *American Economic Review*. Vol. 86, p. 830–851.

Kreps D., Wilson R. (1982). Reputation and Imperfect Information // *Journal of Economic Theory*. Vol. 27, p. 253–279.

Kreps D., Wilson R. *Sequential Equilibrium* // *Econometrica*. 1982.

Laffont J.-J. (2001). *Incentives and Political Economy*. Oxford University Press.

Laffont J.-J., Martimort D. (2002). *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*. Princeton University Press.

Levin J. (2003). Relational Incentive Contracts // *American Economic Review*. Vol. 93, p. 835–857.

Lyons B. (1996). Contract and Specific Investment: An Empirical Test of Transaction Cost Theory // *Journal of Economic and Management Strategy*. Vol. 3, p. 257–278.

Lyons B. (1996). Empirical Relevance of Efficient Contract Theory: Interfirm Contracts // *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 12, p. 27–53.

Macaulay S. (1963). Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study // *American Sociological Review*. Vol. 28, p. 55–70.

MacLeod W., Malcolmson J. (1989). *Implicit Contracts, Incentive Compatibility, and Involuntary Unemployment* // *Econometrica*. Vol. 57, p. 447–480.

Macneil I. (1980). *The New Social Contract: An Inquiring Intro Modern Contractual Relations*. Yale University Press.

Malin E., Martimort D. (2002). *Transaction Costs and Incentive Theory*. In: “*The Economics of Contracts: Theories and Applications*”. Ed. by E. Brousseau, J.-M. Glachant. Cambridge University Press, p. 159–179.

Maskin E., Tirole J. (1999 a). *Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts* // *Review of Economic Studies*. Vol. 66, p. 83–114.

Maskin E., Tirole J. (1999 b). *Two Remarks on the Property-Rights Literature* // *Review of Economic Studies*. Vol. 66, p. 139–149.

Masten S., Saussier S. (2002). *Econometrics of Contracts: An Assessment of Developments in the Empirical Literature on Contracting*. In: “*The Economics of Contracts: Theories and Applications*”. Ed. by E. Brousseau, J.-M. Glachant. Cambridge University Press, p. 273–292.

Meade J. (1972). *The Theory of Labor-Managed Firms and of Profit-Sharing* // *Economic Journal Supplement*. Vol. 82, p. 402–428.

Miceli T. (1997). *Economics of the Law: Torts, Contracts, Property, Litigation*. Oxford University Press.

Milgrom P., Roberts J. (1986). *Price and Advertising Signals of Product Quality* // *Journal of Political Economy*. Vol. 94, p. 796–821.

Milgrom P., Roberts J. (1992). *Economics, Organization and Management*. Prentice Hall

Milgrom P., North D., Weingast B. (1990). *The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Medieval Law Merchant, Private Judges and the Champagne Fairs* // *Economics and Politics*. Vol. 2, p. 1–23.

Montgomery C. (1994). *Corporate Diversification* // *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 8, p. 163–178.

Neal L. (1990). *The Rise of Financial Capitalism*. Cambridge University Press.

Olson M. (2000). *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Relationships*. New York. Basic Books.

Osano H., Tsutsui Y. (1985). Implicit Contracts in the Japanese Bank Loan Market // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 20, p. 211–229.

Pearce D., Stacchetti E. (1998). The Interaction of Implicit and Explicit Contracts in Repeated Agency // *Games and Economic Behavior*. Vol. 23, p. 75–96.

Radner R. (1986). Repeated Partnership Games with Imperfect Monitoring and No Discounting // *Review of Economic Studies*. Vol. 53, p. 43–57.

Rogerson W. (1992). Contractual Solutions to the Hold-Up Problem // *Review of Economic Studies*. Vol. 59, p. 777–794.

Sako M., Helper S. (1998). Determinants of Trust in Supplier Relations: Evidence from the Automotive Industry in Japan and the United States // *Journal of Economic Behavior and Organisation*. Vol. 34, p. 387–417.

Salanie B. (1994). *Theorie des contrats*. Paris. Economica.

Saussier S. (1998). La Duree des contrats interenterprises // *Economie et Prevision*. Vol. 135, p. 137–146.

Saussier S. (1999). Transaction Cost Economics and Contract Duration // *Louvain Economic Research*. Vol. 65, p. 3–21.

Schweitzer M. (1985). Contracts and Custom: Economic Policy in Colonial Pennsylvania // *Journal of Economic History*. Vol. 45, p. 463–465.

Segal I. (1999). Complexity and Regeneration: a Foundation for Incomplete Contracts // *Review of Economic Studies*. Vol. 66, p. 57–82.

Shapiro C. (1989). Theories of Oligopoly Behavior. In: “Handbook of Industrial Organization” Vol. 1. Ed by R. Schmalensee, R. Willig. North-Holland Elsevier.

Shapiro C., Stiglitz J. (1989). Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device // *American Economic Review*. Vol. 74, p. 433–444.

Shavell S. (1984). The Design of Contracts and Remedies for Breach // *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 98, p. 121–148.

Simon H. (1951). A Formal Theory of the Employment Relationship // *Econometrica*. Vol. 19, p. 293–305.

Telser L. (1980). A Theory of Self-Enforcing Agreements // *Journal of Business*. Vol. 53, p. 27–44.

Topel, Robert H., Finis Welch “Self-Insurance and Efficient Employment Contracts”, Graduate School of Business, University of Chicago, August 1983.

Vanek J. (1970). *The General Theory of Labor-Managed Market Economics*. Cornell University Press.

Vroman S. (1989). Inflation Uncertainty and Contract Duration // *Review of Economics and Statistics*. Vol. 71, p. 677–681.

*Институтом экономики переходного периода с 1996 года
издается серия "Научные труды". К настоящему времени
в этой серии вышло в свет более 100 работ.*

**Последние опубликованные работы
в серии "Научные труды"**

№ 116Р Дробышевский С., Трунин П., Каменских М. *Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике.* 2008.

№ 115Р Дежина И., Киселева В. *Государство, наука и бизнес в инновационной системе России.* 2008.

№ 114Р Тихонова Т., Шик О. *Альтернативная занятость в сельской местности России.* 2008.

№ 113Р Коллектив авторов. *Муниципальная реформа в 2007 году: особенности реализации.* 2008.

№ 112Р Коллектив авторов. *Кризис института семьи в постиндустриальном обществе: анализ причин и возможности преодоления.* 2008.

№ 111Р Трунин П.В., Каменских М.В. *Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России).* 2007.

№ 110Р Быстрицкий С.П., Заусаев В.К. *Россия - Северо-Восточная Азия Дальневосточный экономический мост на рубеже эпох.* 2007.

№ 109Р Дробышевский С.М., Полевой Д.И. *Финансовые аспекты валютной интеграции на территории СНГ.* 2007.

№ 108Р Коллектив авторов. *Проблемы налогообложения некоммерческих организаций в России.* 2007.

Радыгин Александр Дмитриевич
Энтов Револьд Михайлович
Апевалова Елена Анатольевна
Швецов Павел Александрович

**Рыночная дисциплина и контракты:
теория, эмпирический анализ, право**

Редактор: *Н. Главацкая*
Корректор: *Н. Андрианова*
Компьютерный дизайн: *В. Юдичев*

Подписано в печать 27.06.2008 г.
Тираж 300 экз.

125993, Москва, Газетный пер., 5

Тел. (495) 629–6736
Факс (495) 203–8816
www.iet.ru
info@iet.ru