

DOI: 10.29141/2218-5003-2022-13-2-2

EDN: CWCJWE

JEL Classification: D23, D86, L14

Достоверность обязательств в контрактных отношениях: где пределы возможного?

А.Е. Шашитко^{1,2}¹ Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова² Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Аннотация. Достоверность обязательств – важнейшее условие устойчивости контрактов. Эффекты и способы ее обеспечения рассмотрены в новой институциональной экономической теории и теории игр. Вместе с тем нерешенными остаются вопросы, касающиеся микроэкономических аспектов достоверности контрактных обязательств в отношении специфических ресурсов. Статья посвящена подходам к определению достоверности указанных обязательств на микроуровне в условиях двустороннего (многостороннего) оппортунизма. Методологической основой исследования послужила экономическая теория трансакционных издержек. Показана ограниченность компенсационного подхода в моделировании достоверных обязательств. Обосновано, что отношенческие достоверные обязательства важны для обеспечения устойчивости и результативности контрактов. Предложена расширенная модель залогов в контрактах с использованием специфических ресурсов как способа решения проблемы «уродливой принцессы». На основе спецификации временной структуры контрактации представлена теоретико-игровая модель, учитывающая возможности оппортунизма как со стороны залогодателя, так и со стороны залогополучателя – инвестора в специфические активы. Продемонстрированы последствия неправильного выбора залога, а также характеристики равновесия во взаимодействии в случае верного выбора с указанием на проблему остаточного оппортунизма. Поясняется, почему получатель обещаний и потенциальный приобретатель полных прав на актив, выполняющий функцию залога, не всегда одно и то же лицо. Обозначены подходы к обсуждению достоверных обязательств в рамках повторных переговоров и многосторонних контрактов. Результаты исследования могут служить основой для проектирования контрактов, требующих взаимных залогов.

Ключевые слова: оппортунизм; достоверные обязательства; доверие; залоговые; контракты; проблема «уродливой принцессы».

Финансирование: Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

Информация о статье: поступила 3 февраля 2022 г.; доработана 3 марта 2022 г.; одобрена 11 марта 2022 г.

Ссылка для цитирования: Шашитко А.Е. (2022). Достоверность обязательств в контрактных отношениях: где пределы возможного? // *Управленец*. Т. 13, № 2. С. 20–33. DOI: 10.29141/2218-5003-2022-13-2-2. EDN: CWCJWE.

Credible commitments in contract relations: Where are the limits of the possible?

Andrey E. Shastitko^{1,2}¹ Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia² Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia

Abstract. Credible commitments are the most important condition for contracts sustainability. The effects and ways of ensuring the commitments credibility are discussed in the new institutional economics and game theory. At the same time, there is a number of unresolved issues related to the microeconomic aspects of obligations' reliability in contracts regarding specific resources. The article delves into various approaches to determining credible commitments in contractual relations at the micro level in the context of bilateral (multilateral) opportunism. The methodological basis of the study is the transaction costs economics. The paper shows the limitations of the compensation approach in modeling credible liabilities and explains the importance of relational credible commitments for ensuring sustainability and effectiveness of contracts. The author proposes an extended model of hostages in contracts using specific resources as a way of solving the "ugly princess" problem. Based on the specification of the temporal structure of contracting, we develop a game-theoretic model that takes into account the possibilities of opportunism on the part of both the pledger and the pledgee as an investor in specific assets. The study demonstrates the consequences of the wrong hostage chosen, as well as the characteristics of the interaction equilibrium due to the correct choice of it with an indication of the residual opportunism problem. The research provides a rationale why the promisee and the potential purchaser of full rights to an asset acting as a hostage are not always the same actor. The approaches to dealing with credible commitments in the context of renegotiations and multilateral contracts are outlined. The research results can serve as a basis for designing contracts requiring reciprocal collateral.

Keywords: opportunism; credible commitments; trust; hostages; contracts; 'ugly princess' problem.

Funding: The article was prepared as part of the RANEPA state assignment research programme.

Article info: received February 3, 2022; received in revised form March 3, 2022; accepted March 11, 2022

For citation: Shastitko A.E. (2022). Credible commitments in contract relations: Where are the limits of the possible? *Upravlenets/The Manager*, vol. 13, no. 2, pp. 20–33. DOI: 10.29141/2218-5003-2022-13-2-2. EDN: CWCJWE.

ВВЕДЕНИЕ

Контракты – неотъемлемый компонент институциональной инфраструктуры любой современной экономики, влияющий не только на эффективность использования доступных ресурсов, но и на возможности создания новых. Контракт включает множество данных друг другу сторонами обещаний, которые облекаются в форму обязательств и посредством которых настраиваются ожидания относительно будущих действий контрагентов.

Для обеспечения устойчивости, жизнеспособности контракта обязательства сторон должны быть достоверными. Как известно, проблема их достоверности становится нетривиальной, если принять предположение о склонности экономических агентов к оппортунизму, с одной стороны, и наличии условий для его проявления, с другой. Иными словами, там, где есть возможность манипулировать информацией о скрытых, но важных характеристиках и действиях, а также заниматься вымогательством, экономические агенты в силу своей рациональности будут придерживаться данной линии поведения. Кроме того, именно предпосылка об оппортунизме делает существенным различие между обещаниями и достоверными обязательствами. Ведь последние означают нечто большее, чем обязательства, записанные в контракте как юридически значимом документе, хотя их достоверность не всегда необходимо обеспечивать именно в таком формате.

Порой кажется, что обозначенные проблемы легко решить с помощью штрафных санкций, действенность которых обеспечивается всей правовой системой, включая независимые и профессиональные суды. Во многих случаях это действительно так, особенно если речь идет об исполнении контрактов, не предполагающих урегулирования отношений по поводу специфических ресурсов. Однако при ближайшем рассмотрении ситуация оказывается иной, тем более что далеко не всегда принципы правового централизма – возможность обращения в суд за разрешением спорного вопроса – реализуемы с разумными транзакционными издержками, даже несмотря на высокий профессионализм и непредвзятость судей.

В предыдущих исследованиях была предпринята попытка структурирования

- проблематики достоверных обязательств в свете сравнительного анализа дискретных структурных альтернатив на основе расширенной контрактной схемы О. Уильямсона [Williamson, 2002];

- способов решения проблемы «уродливой принцессы» в случае построения контрактных отношений, предполагающих инвестиции в специфические активы, которые являются источником потока квазиренды, основанием для возникновения распределительного конфликта и сопряжены с издержками переключения [Шаститко, 2006, 2010].

Вместе с тем остались неизученными вопросы микроаналитики контрактов, касающиеся различных аспектов оценки залогов как способа обеспечения достоверности обязательств в контексте вариантов решения проблемы «уродливой принцессы», условий определения равновесия во взаимодействии участников контрактов в свете их стимулов и прав на залог *ex post*. Кроме того, не было постановки вопроса о связи обобщенного доверия и стратегического поведения в свете разработки условий отдельного контракта. Стоит также отметить, что в одном из самых обстоятельных учебников по теории контрактов [Болтон, Деватрипонт, 2019] не нашла отражения проблематика обмена залогами в условиях стратегического оппортунизма сторон и инвестиций в специфические активы.

Цель исследования состоит в том, чтобы уточнить, какие условия должны быть выполнены для того, чтобы контракт, опосредующий применение специфических активов, был работоспособным при использовании более производительных, но вместе с тем специфических ресурсов, если стороны действуют в ситуации ограниченной рациональности, допускающей в том числе когнитивные ошибки и склонность к стратегическому оппортунизму.

Для достижения поставленной цели на основе обзора литературы рассмотрено соотношение между оппортунизмом участников контракта и достоверными обязательствами в свете различных аспектов неполноты контрактов и отличий индуцированного (контрактного) от обобщенного доверия. Далее с учетом суммирования результатов разработанной ранее модели достоверных обязательств [Шаститко, 2006, 2010] обозначены ее ограничения, а также возможные пути ее расширения и варианты развития программы микроаналитических исследований достоверных обязательств.

ОПОРТУНИЗМ И ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ДОСТОВЕРНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

На первый взгляд проблема достоверных обязательств в контрактных отношениях выглядит тривиально: действующее лицо будет соблюдать договор, если для него это выгоднее, чем нарушение. Это рационально и наглядно показано через призму теории игр [Белянин, 2010]. Однако гораздо менее тривиальный вопрос – каким образом создать условия, чтобы не было стимулов нарушать соглашение, и какое значение в связи с этим имеют институты. Это постановка проблемы Д. Нортон [North, 1993] применительно к проблематике институциональных изменений на макроуровне (подробно см., например, [North, Weingast, 1989; Zak, Knack, 2001; Beugelsdijk, 2006]). В литературе также встречаются разработки по вопросам достоверных обязательств в свете управления конфликтами, в том числе международными [Moon, Souva, 2016].

Однако нас интересует достоверность обязательств на микроуровне, да еще в рамках использования специфических ресурсов.

В условиях существующих *ex ante* контрактных рисков действенность (и тем самым – достоверность) обещаний как характеристики контрактного процесса означает, что именно благодаря структуре самого контракта вероятность оппортунизма либо заблокирована, либо существенно снижена. Отсутствие оппортунистического поведения участников контракта – не следствие их личностных качеств и предпочтений, а результат проектирования механизма управления транзакциями, учитывающего отношенческую природу достоверных обязательств и обеспечивающего устойчивость контрактных отношений (в том числе в динамически меняющейся среде). Именно дизайн указанного механизма стимулирует участников контракта воздерживаться от оппортунистического поведения и доверять контрагенту [Уильямсон, 1996; Шаститко, 2006, 2010].

Это утверждение основывается на предположении о том, что оппортунизм является стратегическим, если участник контракта ведет себя оппортунистически только тогда, когда ему это выгодно в силу сложившихся обстоятельств. Напомним, что наряду с этим видом оппортунизма можно, согласно О. Уильямсону [1996], выделить два других – макиавеллиевский и естественный. Прежде чем двигаться дальше, отметим, что макиавеллиевский оппортунизм является патологическим в том смысле, что «исповедующий» его субъект, пренебрегая нормами морали, совсем не обязательно принимает решение на основе рационального взвешивания выгод и издержек, что может объясняться психологическими основаниями данного явления [Мельников, 2014]. Если использовать аналогию из проблематики институциональных изменений по Т. Эггертссону [2022], речь идет об оппортунистах по убеждению. Это не значит, что их нельзя вынудить действовать честно, но механизм воздействия должен быть иной, чем в отношении оппортунистов других категорий.

В частности, естественный оппортунист действует не в результате взвешивания «за» и «против», а вследствие применения такой социальной модели, которая неправильно отражает зафиксированные в договоре обязательства из-за недооценки или игнорирования некоторых обстоятельств, имеющих отношение к квалификации действий в терминах соблюдения/нарушения условий договора [Эггертссон, 2022]. Иными словами, естественный оппортунизм может рассматриваться как небрежность в выполнении обязательств. Разумеется, этот факт не является оправданием, но в зависимости от применения различных правил – строгой ответственности или небрежности (неведения) [Cooter, 1991; Познер, 2004] – нормативные выводы могут быть разные. Далее мы использо-

вали некоторые идеи, связанные с нестратегическим оппортунизмом.

Предположение о стратегическом оппортунизме широко применяется при конструировании стимулирующих контрактов, когда основная задача – устранить проблему ухудшающего отбора или субъективного риска, корректно мотивируя информированную сторону (агента) учитывать интересы неинформированной стороны (принципала) [Grossman, Hart, 1983; Laffont, Martimort, 2002; Фуруботн, Рихтер, 2005]. Вместе с тем такого предположения недостаточно для конструирования условий контрактов при наличии двусторонней (а для многосторонних контрактов – многосторонней) склонности к стратегическому оппортунизму в ситуации, когда проектирование полных контрактов сопряжено со слишком высокими издержками ввиду ограниченной рациональности не только гарантов устойчивости, жизнеспособности контрактов (судов или даже организаций саморегулирования, в которых сконцентрированы компетенции, знания, релевантные для соответствующей сферы предпринимательской деятельности), но и самих участников данных контрактов. Отметим, что применительно к проектированию контрактов, создающих стимулы в условиях асимметрии информации, справедлива оценка О. Д. Харта: «...При информационной асимметрии контракты все еще будут “полными” в том смысле, что полностью оговорены обязательства каждой из сторон при всех возможных обстоятельствах» [Харт, 2001].

Следует отметить, что изменение контекста определения обязательств предполагает выделение двух категорий: «пустые обязательства» и «обязательства, заслуживающие доверия». Общее определение обязательств, суть которых сводится к передаче информации от одного субъекта к другому, относится к обеим категориям. В этой связи еще раз отметим, что в первом приближении достоверными можно считать такие обязательства, нарушение которых невыгодно принявшей их стороне. О. Уильямсон, исследовавший вопрос о достоверных обязательствах в контрактных отношениях как средстве обеспечения контрактного (в отличие от обобщенного) доверия [Белянин, 2010; Бахтигараева, Ставинская, 2020], а также институционального доверия, не связанного непосредственно с контрактами, имеющими юридическую силу [Вахтина, 2001; Орехова, 2013], сформулировал следующее рабочее определение: к достоверным обязательствам относятся такие «условия контракта, которые обеспечивают стороне, формирующей собственные ожидания и действующей на основе обязательств партнера, возмещение убытков, если обещавшая сторона прекратит или иным образом прервет выполнение договора» [Уильямсон, 1996, с. 688].

Отметим два аспекта.

В данном определении проявляется *компенсационный подход к пониманию достоверных обязательств*.

Причем неважно, идет ли речь о возмещении убытков или только о компенсации причиненного ущерба. Иными словами, достаточное условие достоверности обязательств – определение того, в какой мере адресату обещания будут возмещены расходы (а точнее, убытки, включая неполученную прибыль) в случае нарушения со стороны давшего эти обещания субъекта, а не того, с какими издержками для субъекта, взявшего обязательства, это может быть связано. Строго говоря, возможны ситуации, когда необходимость возмещения убытков не останавливает оппортуниста не потому, что он не всё просчитал (как в случае с естественным оппортунизмом, например), а потому, что величина куша еще больше. Однако в этом случае возникает вопрос: где здесь достоверность обязательств и к чему именно она относится – к соблюдению условий соглашения или к гарантиям возмещения убытков? Наша задача состоит в том, чтобы показать: в случае обоюдной склонности сторон контракта к стратегическому оппортунизму в этом определении требуется как минимум сделать уточнения в части *взаимности* обязательств, т. е. обозначить, что *достоверные обязательства, совместимые с условиями устойчивости контрактов, должны соответствовать критериям отношенческих*.

Отношенческая природа достоверных обязательств предполагает, что социальные ментальные модели [Эггертссон, 2022] контрактного взаимодействия коррелированы, поскольку выбор варианта действий «соблюдать условия договора» следует спроецировать на ожидания контрагента: невыгодность нарушения условия контракта должны быть понятны как самому действующему лицу, так и субъекту – адресату обещания. Причем это важно не только в конкретный момент времени, но и в рамках срока действия контракта, когда у действующего лица появляются потенциальные возможности отклониться от его условий, в том числе в силу изменившихся внешних обстоятельств осуществления транзакций. Такая постановка дает основания для вывода о нетривиальных требованиях к информационной инфраструктуре контракта, структурирующего отношения, касающиеся специфических ресурсов.

Однако и этого недостаточно. Следует добавить, что критически важной оказывается *интерпретация* получаемой контрагентом или контрагентами (другим участником или другими участниками экономического обмена) информации (в первую очередь специфичной для соответствующих транзакций) о том, какова оценка выгод нарушения обязательств определенным участником контракта. Вот почему для гибридных институциональных соглашений, где у сторон сохраняются конечные права и одновременно используются специфические ресурсы, важна настройка системы раскрытия информации [Menard, 2013], которая оказывается излишней, невостребованной в случае адекватного применения механизма цен.

В описании ситуации по умолчанию предполагается, что не существует различия между пониманием этой ситуации исследователем (лапласовским наблюдателем) и стороной контракта, являющейся адресатом обещания (адекватная социальная модель, по Эггертссону) и одним из лиц, принимающих решения. Действительно, если дающему обещание невыгодно нарушить условия договора, то эта оценка одинаково воспринимается и наблюдателем, и контрагентом. Однако, как мы можем увидеть, в действительности возможно, что получатель обещаний неправильно моделирует ситуацию и для него существует смещение в сторону недостаточности обязательств. Причем это может быть вызвано как недостатком обобщенного, обезличенного доверия, так и стратегическими соображениями в торге с контрагентом за избыточные гарантии собственной добросовестности. Эта проблема может быть усилена недостаточностью альтернативных оценок залога (в том числе в силу его специфичности).

Тогда даже если дающему обещания уже невыгодно нарушать условия контракта, адресату все еще может быть недостаточно гарантий. Дефицит обобщенного доверия может оказаться настолько сильным, что не компенсируется ни правовыми, ни социальными нормами. В этом случае один из вариантов решения проблемы – «заплатить» дополнительными гарантиями (в широком смысле – от репутации до предоплаты/поставки под последующую оплату и т. п.), что, разумеется, не может не сказываться на общей стоимости организации транзакций. В любом случае такая смещенность в поведенческих установках контрагентов сужает границы добровольного обмена и делает часть транзакций нереализуемыми.

Дополнительный исследовательский вопрос – как отделить недостаточность указанного выше доверия от стратегического поведения, основанного на манипулировании информацией о частных, субъективных оценках в целях «выбить» более ценный залог и в рамках этого торга обеспечить получение залога, не обладающего достаточно высокой степенью специфичности (о чем более подробно – далее). Это обстоятельство, строго говоря, не было бы проблемой, если бы не отношенческая природа достоверных обязательств и не стимулы получателя обещаний (и соответствующих ему прав на залог) воспользоваться возможностью присвоения залога даже ценой разрушения контрактных отношений.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТОВЕРНОСТИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КАК УСЛОВИЯ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ КОНТРАКТОВ: РАСШИРЕННАЯ МОДЕЛЬ

Предпосылки модели и подходы к решению проблемы достоверности обязательств. Предположим, что обещания, облакаемые в форму обязательств, дает субъект Y . Адресатом информации, содержащей тако-

го рода обещания, является субъект X . Иными словами, предполагается, что контракт двусторонний. Поскольку достоверное обязательство предусматривает наличие доверия, то необходимо уточнить, на чем оно основано и с чьей стороны проявляется.

Во-первых, доверие основано на том факте, что субъект X знает, каким алгоритмом принятия решений руководствуется Y и, соответственно, может сделать вывод относительно того, выгодно ему (субъекту Y) нарушение контракта или нет. Подчеркнем, что это его субъективная оценка, которая может совпадать с объективными для него обстоятельствами, а может от них отклоняться, и в первую очередь – от субъективных оценок Y .

Во-вторых, в соответствии с логикой контрактных отношений (если предполагается заключение добровольных контрактов, соответствующих системе симметрично избирательных обменов [Тамбовцев, 1998], т. е. добровольных для всех участников двусторонних или многосторонних контрактов, допускающих возможность отказаться от заключения договора по причине наличия более привлекательной альтернативы) субъектом доверия является адресат обещания (субъект X). Таким образом, если X доверяет принятым субъектом Y обязательствам, иными словами, рассматривает обязательства как будущие действия (бездействия) другого участника контракта в соответствующих условиях, то они могут быть определены как достоверные. Отметим еще раз, что достоверность обязательств для X воспринимается как неоппортунистичность будущего поведения субъекта Y . Обратим внимание, что уверенность X не является достаточным основанием считать, что Y не будет вести себя оппортунистически ввиду возможного несоответствия социальной модели X фактическим обстоятельствам взаимодействия. Именно эта сложность в организации транзакций не позволяет рассматривать их механистически, просто объективируя субъективные оценки как источника, так и адресата обещаний. Об этом подмножестве ситуаций можно говорить как о наивной теории достоверных обязательств в контрактных отношениях.

Существует много способов обеспечения достоверности обязательств в зависимости от характеристик транзакций, посредством которых производится продукт и меняется субъект права собственности. В частности, достоверность обязательств со стороны Y может проистекать из его предложения или согласия с предложением X о включении в контракт пункта о штрафных (компенсирующих) санкциях в случае невыполнения условия контракта, если только сама процедура применения таких санкций для субъекта X не окажется обременительнее, чем собственно величина компенсации (в таком случае мы вновь обращаемся к вопросу о действенности и эффективности судебной системы для субъекта, выбирающего способ защиты

нарушенных контрактных прав). В некоторых случаях даже это излишне, поскольку в законе может быть прямо указан размер штрафных санкций. Если предположить действенность судебной системы в области установления фактов нарушения и применения санкций к нарушителю условий контракта, то во многих случаях субъективность оценок и связанная с ней разнородность не будет иметь последствий в плане сдерживания обменов – в первую очередь обезличенных, для которых характерны применение механизма цен и использование услуг гарантов как способа применения санкций к нарушителям договоренностей [Шаститко, 2013].

Однако важно то, что издержки применения санкций (как ни парадоксально) могут выполнять вполне конструктивную роль в поддержании контрактных отношений, позволяя решить проблему, известную в теории транзакционных издержек как проблема «уродливой принцессы» (*ugly princess problem*). Многие ученые исследовали ее применительно к франчайзингу как разновидности гибридных институциональных соглашений [Williamson, 1983; Dnes, 1996, 2003; Chong-En, Wenzheng, Zhigang, 2020]. Напомним, что, согласно известному варианту решения данной проблемы, средневековый король с двумя одинаково любимыми дочерьми выиграет больше, если в качестве заложника отдаст наименее красивую из них. И причина в том, что ее с меньшей вероятностью будет удерживать залогополучатель после выполнения королем взятых на себя обязательств. Это обстоятельство является принципиальным при построении модели, в рамках которой определяется равновесие с возможным использованием заложников.

При более детальном рассмотрении вопрос о достоверных обязательствах как способе компенсации (нивелирования) риска оппортунистического поведения оказывается еще сложнее, поскольку применение санкций как компенсирующего механизма в обозначенной выше форме при определенных условиях может привести к тому, что теперь уже субъект Y окажется в рискованной ситуации, когда нарушения контракта могут быть спровоцированы (инсценированы) субъектом X в целях получения компенсации. Эта возможность видна в случае применения в явном виде предпосылки о стратегическом оппортунизме со стороны получателя обещаний. Иными словами, перед нами, в соответствии с формулировкой Р. Коуза относительно проблемы интернализации внешних эффектов, проблема взаимообязывающего характера, и решение ее состоит в том, чтобы найти такой способ представления гарантий (залогов), который позволяет: а) блокировать оппортунистическое поведение каждой из сторон контракта; б) сделать это с *минимально возможными транзакционными издержками*. Разумеется, если контракт многосторонний, при проектировании общие условия его устойчивости сохра-

няются, но, скорее всего, они должны быть дополнены специальными условиями.

Далее предстоит показать, что перед нами не безвыходная ситуация и существует способ если и не полностью, то в основном избавиться от проявлений оппортунизма *каждой* из сторон (участника) контракта. Положительное решение поставленной задачи означает не только то, что контрактные отношения могут быть устойчивыми, но и то, что существуют широкие возможности их применения в мире специфических ресурсов, а снятие рисков оппортунизма – не обязательно задача государства. Более того, слишком большие ожидания по поводу его вмешательства в такого рода отношения могут стать источником избыточных транзакционных издержек, характеризующих существующие институциональные рамки хозяйственной деятельности как слишком затратные, дорогие.

К этому вопросу примыкает еще один: означает ли сказанное, что не существует лекарства от проблемы злоупотребления правами (в том числе контрактными), что чем более разнообразной и разветвленной является система правил, тем более широкие возможности открываются для такого злоупотребления? Ответ на первый вопрос скорее обнадеживающий (хотя, видимо, рассчитывать на полное излечение было бы проявлением чрезмерного оптимизма). Означает ли это, что и в решении второго вопроса возможны существенные подвижки?

Единственное, на что действительно указывают обозначенные обстоятельства: проблема достоверности обязательств в добровольных контрактах – обоюдоострый вопрос. Отсюда подчеркиваемая в данной работе их отношенческая природа. Иными словами, достоверность обязательств одного из участников контракта не является достаточным основанием для вывода об устойчивости этого контрактного отношения. Вот почему дальнейшее рассмотрение условия устойчивости контрактных отношений предполагает исследование двусторонней/ многосторонней достоверности обязательств – в зависимости от того, сколько сторон в контракте.

Средством создания достоверных обязательств является залог, ограничивающий свободу выбора (в данном случае субъекта Y). Причем залог трактуется в широком смысле как любой ценный для залогодателя (в данном случае для Y) объект, который (или права на

который) он может утратить, полностью или частично, в случае нарушения им условий контракта¹.

Залог как средство создания достоверных обязательств нельзя отождествлять с залогом как юридической категорией ввиду того, что правовая квалификация того или иного объекта прав как залога, скорее всего, более узкая, чем экономическая. Подчеркнем, что экономическое содержание залога и содержание залога в правовом смысле значительно расходятся не только в контексте различия между явными и имплицитными контрактами, но и исключительно для явных, функциональных контрактов, которые содержат юридически значимые обещания.

Модель обмена заложниками в свете временной структуры контрактации. Для моделирования транзакций с залогами важно предварительно рассмотреть примерную временную структуру контрактации (рис. 1), в которой один из ключевых моментов – *обмен залогом*.

Стороны, заключая контракт в момент t , договариваются о том, что X осуществляет специфические инвестиции в период «в», отдача от которых обеспечивается гарантией (залогом) стороны Y , предоставляемым в момент/период «а». Строго говоря, инвестиции в специфические активы в таком контексте тоже можно было бы рассматривать как встречный залог. Отметим, что в реальных контрактах, особенно по поводу реализации сложных проектов, время имеет большое значение, а обеспечение симметричных действий (в статической картине мира это обычное явление) связано со значительными трудностями, если вообще возможно. Вот почему в моделируемой ситуации у залогополучателя при определенных обстоятельствах может открыться возможность для оппортунизма (в период времени «б» – времени провокации). Если провокация удалась, контракт будет признан нарушенным субъектом Y (в момент времени «г»), что может повлечь утрату им прав на залог (в момент времени «д») и расторжение контракта (в момент времени «е»). В целях упрощения мы предполагаем, что дисконтирующий фактор учтен, и в платежных матрицах далее представлены приведенные стоимости будущих выигрышей.

¹ Строго говоря, в этом смысле даже повторные продажи могут рассматриваться в качестве залога, обеспечивающего достоверность обещаний продавца о надлежащем качестве товара.

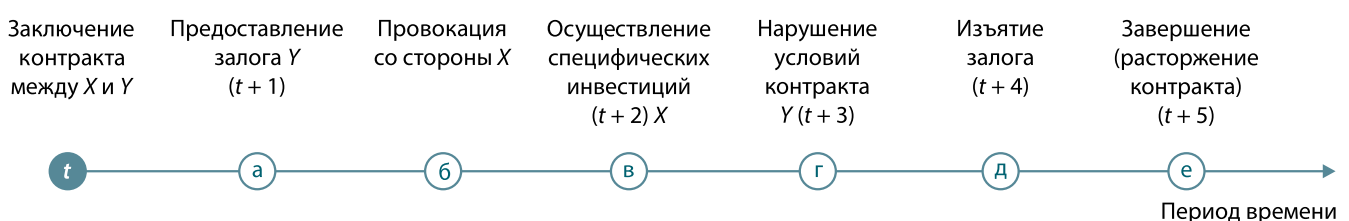


Рис. 1. Временная структура контрактации

Fig. 1. Temporal structure of contracting

Залоги могут быть стандартными (с верифицируемой ценностью) и специфическими. Первые допускают результативное вмешательство третьей стороны, в частности государства (арбитражные суды). Что касается вторых, достоверно определить их альтернативную стоимость проблематично даже с привлечением сертифицированных специалистов по оценке.

Иллюстрация применения залога с верифицируемой альтернативной ценностью представлена в форме игры, платежная матрица которой приводится ниже (рис. 2). Подчеркнем, что синхронность предоставления взаимных залогов – важное, но не всегда выполнимое условие в контрактах. Если, например, залог со стороны Y предоставляется одновременно и в полном объеме, а специфические инвестиции – с некоторым временным лагом и в течение сравнительно длительного периода времени, у сторон контракта возникают риски, обусловленные спецификой временной структуры контрактации.

Итак, субъект X осуществляет инвестиции в специфические активы, которые вместе с тем являются верифицируемыми, т. е. оценка которых может быть включена в контракт, защищаемый с помощью суда. Иными словами, доступны альтернативные оценки инвестиций, несмотря на их специфичность.

Структура платежной матрицы обладает следующими свойствами для субъектов X и Y :

$$X_1 > 0. \quad (1)$$

$$X_2 < 0. \quad (2)$$

$$Y_2 > Y_1 > 0. \quad (3)$$

Причем

$$R = X_1 + Y_1, \quad (4)$$

где R – общая величина чистого выигрыша от инвестиций в специфические активы (общая величина квазиренты) при условии добросовестного соблюдения условий контракта как со стороны Y , так и со стороны X (воздерживается от инсценирования/провоцирования нарушений со стороны Y).

Отметим, что величина R (результат контрактного взаимодействия) может рассматриваться как критерий эффективности спроектированного института,

ядром которого является достоверность обязательств сторон договора. Этот тезис важен, поскольку указывает, что вопрос не только в минимизации транзакционных издержек. Результативный поиск вариантов их снижения является компонентом эффективности соглашения.

Если предположить, что общий чистый выигрыш (квазирента) распределяется в определенной пропорции, то верно следующее:

$$Y_1 = n R; \quad (5)$$

$$\frac{X_1}{Y_1} = \frac{1-n}{n}, \quad (6)$$

где $0 \leq n \leq 1$.

Разумеется, для Y как стратегического оппортуниста нарушение условий контракта будет выгодно, если $Y_2 > Y_1$, а само по себе нарушение не связано с дополнительными прямыми издержками относительно варианта «соблюдать условия контракта».

Изменение решения Y (т. е. выбор указанного варианта) возможно в том случае, если

$$Y_2 - Y_1 > p H_Y, \quad (7)$$

где H_Y – субъективная ценность залога для Y , а p – вероятность его изъятия при нарушении. Здесь и далее мы предполагаем, что вероятность изъятия залога не меняется, хотя при ближайшем рассмотрении обстоятельства утраты права на залог, как видно из структуры платежной матрицы (см. рис. 2), могут быть разными. Кроме того, мы предполагаем, что, поскольку установлен факт нарушения, то и права на залог автоматически переходят к залогополучателю.

Прежде чем двигаться дальше, отметим, что выигрыш $(0; 0)$, по сути, означает, что X ожидает от Y нарушения условий соглашения (в период «д», согласно временной структуре контрактации (см. рис. 1)) и поэтому будет воздерживаться от инвестиций в специфический (по предположению – более производительный) актив.

Однако если стороны ведут себя осмотрительно, соотношение (7) не является достаточным условием для квалификации $X_1; Y_1$ как решения в игре. Это связано с тем, что нет достаточных оснований считать доминирующей стратегией Y соблюдение условий кон-

Действия субъекта Y (залогодателя)

		Соблюдать условия контракта	Нарушать условия контракта
Действия субъекта X (адресата обещания)	Инвестировать	$X_1; Y_1$	$X_2 + p H_X; Y_2 - p H_Y$
	Инвестировать и провоцировать (инсценировать) нарушение со стороны Y	$X_1 + p H_X; Y_1 - p H_Y$	$X_2 + p H_X; Y_2 - p H_Y$
	Не инвестировать	–	0; 0

Рис. 2. Обмен залогами с нулевыми издержками оппортунизма со стороны адресата обещания

Fig. 2. Hostage exchange with zero opportunism costs on the part of the promisee

тракта. Причина в том, что выбор субъектом X второго варианта – «инвестировать и провоцировать (инсценировать) нарушение со стороны Y » – может оказаться довольно привлекательной стратегией, если альтернативная ценность $pH_X > 0$. Но в этом случае и для Y нет особого смысла не допускать нарушений условий контракта. Вот почему в результате решением может стать $(0; 0)$ – отказаться от инвестирования ввиду ожидаемого субъектом X оппортунизма со стороны Y .

Уточним, что, строго говоря, комбинация «не инвестировать; соблюдать условия контракта» может считаться недоступной по условиям игры: для того чтобы X инвестировал, необходимо внесение залога. Если залог, удовлетворяющий определенным условиям, не вносится, то и инвестирования нет (в игре с последовательными ходами участников этот нюанс более очевиден). В данном случае заключенный контракт оказывается неисполняемым в части предоставления залога и далее – осуществления специфических инвестиций.

Наибольший интерес представляют ситуации, когда залогодатель соблюдает условия контракта, а залогополучатель, который должен инвестировать в специфические активы, ведет себя недобросовестно. Причем эта недобросовестность совсем не обязательно связана с отказом от инвестиций (это третья опция в действиях субъекта X). Такая деятельность, сопряженная с издержками C (рис. 3), может быть направлена на перераспределение потока квазиаренды по сравнению с договоренностями *ex ante*.

Если залогодатель Y прилагает усилия для соблюдения контракта, а залогополучатель видит возможность получить полные права на залог, представив залогодателя как нарушителя, выбор залогополучателя, вести ли себя честно, зависит, при прочих равных условиях, от соотношения ожидаемой ценности залога в результате получения полных прав на него и издержек, связанных с фабрикацией доказательств о «нарушениях» со стороны Y и изъятием прав на него.

Такой вариант действий со стороны X может быть вполне привлекателен, если

$$qH_X > C. \quad (8)$$

Отметим, что появление в третьей клетке платежной матрицы слагаемого « $-H_Y$ » для Y фактически оз-

начает успех X по дискредитации Y , в то время как Y *ex ante* выбрал стратегию «соблюдать условия контракта». Вместе с тем для большей реалистичности моделирования стоит предположить, что q – вероятность изъятия залога в этом случае может отличаться от p – вероятности изъятия залога в случае неспровоцированного нарушения со стороны Y . Причем один из факторов, который может влиять на вероятность q – издержки C , которые несет X в целях представить Y как нарушителя соглашения.

Для рассматриваемого случая принципиально важен вопрос, каковы относительные оценки залогов для X и Y , а также частный, но не менее значимый вопрос: является ли адресат обязательств, принятых X , одновременно и залогополучателем? Принципиально важно то, что адресат обязательств и залогополучатель не обязательно одно и то же лицо! Более того, субъект обязательства и залогодатель также могут быть разными лицами. То же самое относится к залогополучателю и адресату обязательства.

Если получателем залога является государство (в данном случае залогом может выступать ожидаемая величина штрафа, уплачиваемая за несоблюдение установленных государством обязательных требований, которые могут учитываться при проектировании договорных отношений), то у залогополучателя (а точнее, у получателя обещаний) серьезно ослабляются стимулы к провоцированию или инсценированию нарушения условий контракта залогодателем (т. е. к злоупотреблению правом). Так происходит, если только за этим не следует вчинение иска о компенсации, удовлетворение которого не сопряжено со значительными издержками (к вопросу о частном применении антимонопольных законов и взыскании причиненных убытков), или использование государства как инструмента достижения частных целей (в результате захвата государства) плюс стандартная проблема управления поведением исполнителя (в данном случае – коллективного исполнителя). Предполагается, что у получателя залога нет собственных интересов, отклоняющихся от интересов доверителей. Разумеется, в рамках дальнейших исследований эта предпосылка не только может, но и должна быть ослаблена ввиду того, что здесь есть две самостоя-

		Действия субъекта Y (залогодателя)	
		Соблюдать условия контракта	Нарушать условия контракта
Действия субъекта X (адресата обещания)	Инвестировать	$X_1; Y_1$	$X_2 + pH_X; Y_2 - pH_Y$
	Инвестировать и провоцировать (инсценировать) нарушение со стороны Y	$X_1 + qH_X - C;$ $Y_1 - qH_Y$	$X_2 - C + qH_X;$ $Y_2 - qH_Y$
	Не инвестировать	–	$0; 0$

Рис. 3. Обмен залогом с положительными издержками оппортунизма со стороны адресата обещания
Fig. 3. Hostage exchange with positive opportunism costs on the part of the promisee

тельные проблемы, требующие исследования: 1) односторонний оппортунизм залогополучателя, функцию которого выполняет государственный орган; 2) сговор с адресатом обещания в целях экспроприации залогодателя.

Поскольку принципиальным является акцепт обязательств субъектом X , то именно с точки зрения данного субъекта соотношение между потенциальным выигрышем от нарушения условий контракта и издержками, связанными с утратой залога субъектом Y , должно быть в пользу второго. Однако данное условие не является достаточным для предоставления залога субъекту X со стороны Y по оговоренной выше причине.

Способ решения – поиск такой формы залога, которая обладает высокой ценностью для залогодателя Y , но не имеет высокой альтернативной ценности (т. е. за пределами данного контракта) для адресата обязательств X . Если обязательства субъекта Y с точки зрения субъекта X достоверны *ex ante*, то это еще не означает их выполнение *ex post*. В связи с этим необходимо различать ожидаемые выгоды и издержки нарушения соглашения для субъекта, принимающего решения, и ожидаемые выгоды и издержки для данного субъекта с точки зрения контрагента.

Обязательства не будут выполнены, если чистая текущая ценность данного решения больше нуля. В соответствии с предлагаемой постановкой (использующей принцип лапласовского наблюдателя для более детального объяснения ситуации) H_Y – чистая текущая стоимость для залогодателя и H_X – чистая текущая стоимость для адресата обязательства (в денежном выражении) не должны быть равны. Данная проблема известна как проблема «уродливой принцессы», упоминавшаяся выше. В этом случае оказывается, что для обеспечения достоверности обязательств как средства выполнимости контрактов наиболее подходящим может оказаться вариант $H_Y > H_X = 0$ (рис. 4).

В таком случае доминирующей стратегией X оказывается инвестирование, если только $H_Y > Y_2 - Y_1$. В противном случае для X более привлекательным вариантом будет отказ от инвестирования.

Действительно, в этом случае у X нет выраженных предпочтений в пользу второго варианта поведения,

особенно если предположить, что провоцирование на нарушение для инициатора также сопряжено с издержками. Разумеется, в более общем случае H_X вовсе не обязательно должно быть равно нулю, если учесть ненулевые издержки провоцирования на нарушение контракта для X и изъятия прав на залог.

Объяснение может состоять в следующем. Провоцирование нарушения соглашения не в интересах адресата обязательства, так как в результате получения полного комплекта прав на предоставленный залог не происходит прироста его благосостояния по сравнению с ситуацией, когда одна сторона инвестирует в специфические активы, а другая обеспечивает свою добросовестность в глазах контрагента залогом. В то же время расторжение контракта должно противоречить интересам залогодателя, который оценивает залог выше, чем залогополучатель. Итак, в данном случае важно отметить три аспекта:

- 1) значимость различий в оценках залога участниками контрактов;
- 2) необходимость разработки техники оценки стоимости залога каждым из них как важное условие соответствия достоверности обязательств *ex ante* поведению участников контракта *ex post*;
- 3) допущение об отсутствии сильных стимулов на стороне залогодержателя, в том числе если он отличается от адресата обещания, в отношении объекта залога.

По поводу третьего аспекта можно отметить, что определение соотношения между адресатом обещания и залогополучателем – это, по сути дела, вопрос компромисса между сильными стимулами по выявлению нарушений условий контракта залогополучателем и стимулами к провоцированию нарушения и изъятию прав на залог. Поле выбора можно обозначить следующим образом.

1. Полное совпадение адресата обязательства и залогополучателя (залогополучатель и адресат обещания – одно и то же лицо). В этом случае максимальны стимулы не только к выявлению нарушений условий контракта, но и к инсценированию (провоцированию) такого рода нарушений там, где это осуществимо. Соответственно, если возможен беззатратный выбор любой формы залога, то вполне оправдано совмещение

		Действия субъекта Y (залогодателя)	
		Соблюдать условия контракта	Нарушать условия контракта
Действия субъекта X (адресата обещания)	Инвестировать	$X_1; Y_1$	$X_2; Y_2 - H_Y$
	Инвестировать и провоцировать (инсценировать) нарушение со стороны Y	$X_1 - C; Y_1 - H_Y$	$X_2 - C; Y_2 - H_Y$
	Не инвестировать	–	0; 0

Рис. 4. Обмен залогом для случая, когда залогополучатель и адресат обещания – разные лица

Fig. 4. Hostage exchange in a situation where a pledgee and a promisee are different actors

функций адресата обещания и залогополучателя в одном лице. Если же есть ограничения на выбор залога, то имеются основания для разделения адресата и залогополучателя при условии, что существуют надежные механизмы, блокирующие недобросовестность залогополучателя. Преимущество данного варианта заключается в том, что не возникает проблемы управления поведением залогополучателя как исполнителя (информированной стороны), которая подробно рассматривается в рамках теории управления поведением исполнителя [Болтон, Деватрипонт, 2019].

2. Адресат обязательства и залогополучатель полностью не совпадают. В этом случае функцию залога способна выполнять санкция, накладываемая на нарушителя третьей стороной, которой может быть как организация саморегулирования, так и государство в лице специализированного регулятора и/или суда. В соответствии с подходом к определению оптимального уровня расходов на обеспечение соблюдения правил силами органов государственной власти в отличие от частных лиц [Polinsky, Shavell, 2000, p. 45–76], выбор такого способа принуждения обуславливают следующие факторы:

- высокие издержки идентификации нарушителя силами пострадавшей стороны;
- значительные издержки злоупотребления правом со стороны адресата обязательства;
- значительные возможности экономии на масштабе в случае использования государственного принуждения;
- необходимость применения силы для обеспечения соблюдения установленных правил.

Вместе с тем возникает классическая проблема управления поведением исполнителя, упомянутая ранее. Ее актуальность обусловлена тем, что нет оснований рассматривать государство как благотворителя, деятельность которого нацелена на максимизацию общественного благосостояния ввиду деятельности групп специальных интересов [Pozner, 1974].

В представленном выше примере предполагается, что отсутствует необходимость вмешательства третьей стороны в качестве гаранта соблюдения условий контракта и поддержания устойчивости контрактных отношений, так как стимулы участников отрегулированы залогом. Вместе с тем проблема остаточного оппортунизма сохраняется, поскольку у поставщика появляются стимулы провоцировать расторжение соглашения до подтверждения заказа с целью получения залога, если оцениваемая покупателем стоимость специфических инвестиций завышена, тогда как остаточная ценность залога поставщика занижена.

В связи с этим следует отметить наличие двух типов асимметрии, которые имеют разное значение для действенности залога в качестве средства обеспечения достоверности обязательств и устойчивости кон-

тракта. Это асимметричность, во-первых, в оценках, а во-вторых, в информации об оценках. Второе обстоятельство связано с субъективностью оценок, которая создает дополнительные сложности с передачей информации о них контрагенту. С этой точки зрения возникает вопрос о компромиссе в контексте соотношения «специфичность залога – общезначимость (экономичность) оценок».

Чем более специфическим является залог, тем меньше возможностей получить альтернативные оценки и, соответственно, больше возможностей для манипуляций оценками, но вместе с тем меньше вероятность использования данного залога за пределами контрактного отношения. И наоборот, чем больше возможностей для альтернативных оценок, тем острее проблема оппортунизма залогополучателя, хотя и уже спектр возможностей для манипуляций с оценками залога.

В данном примере был взят крайний вариант, когда текущая альтернативная стоимость залога для залогополучателя равна 0. Однако это равенство не является необходимым, если существует еще ненулевой поток чистого выигрыша от выполнения заключенного контракта субъектом обязательства. С этой точки зрения достаточная альтернативная ценность залога для залогодателя должна быть тем меньше, чем больше *ceteris paribus* – чистая выгода от выполнения контракта (доля квазиаренды). Иными словами, распределение чистого выигрыша от экономического обмена между его участниками *ex ante* имеет большое значение с точки зрения определения механизма, обеспечивающего его реализацию *ex post*. И это связано прежде всего с оценками залога залогодателем и залогополучателем. Такой подход позволяет реализовать заявленный в рамках экономической теории транзакционных издержек принцип исследования контрактных отношений в их целостности, не только с точки зрения настройки стимулов.

Рассмотренные выше вопросы свидетельствуют о возможности возникновения ситуации, когда каждый из субъектов оценивает *ex ante* обязательства контрагента как достоверные, однако ввиду асимметричного распределения информации о ценности залога *ex post* существует ненулевая вероятность нарушения условий контракта, что является выражением ошибки, допущенной участником (участниками) контракта. Здесь, кстати говоря, мы сталкиваемся с пересечением вопроса о достоверных обязательствах и механизмах адаптации к изменяющимся обстоятельствам совершения транзакций, в отличие от механизмов формирования достоверных обязательств в связи с настройкой стимулов сторон контракта *ex ante*. Иными словами, вопрос состоит в том, каким образом обеспечить адаптационную эффективность контрактов посредством сохранения достоверности обязательств во времени.

Отметим, что эта достоверность может быть обеспечена также и посредством распределения потока квазиренды, поскольку она может выступать своеобразным заменителем залога. В простейшем случае, если договоренность состоит в том, что квазиренда целиком присваивается контрагентом субъекта, владеющего специфическими активами, то такая договоренность, как правило, уже включает в себя обязательства, являющиеся достоверными (по крайней мере для данного субъекта). Но в этом случае сложнее объяснить, из каких побуждений другой субъект будет инвестировать в специфические активы. Вот почему пропорция распределения квазиренды, скорее всего, – это способ корректировки поведения контрагентов, который дополняет операцию по обмену заложниками. Этот аспект указывает на взаимосвязанность различных аспектов организации трансакций в рамках контракта в его целостности (в отличие от подхода *ex ante*).

Если предположить, что в случае выбора инвестирования размер квазиренды фиксирован, то и $X_2 + Y_2 = R$. Соответственно, снижение выигрыша X с X_1 до X_1' , где $X_1' > 0 > X_2$, уменьшает стимулы к оппортунизму со стороны Y и ослабляет необходимость обеспечения достоверности обязательств посредством залога.

Кроме того, достоверность обязательств может быть заложена и в таких механизмах, как совместное принятие решений, которое предполагает обмен важной информацией, являющийся значимым фактором в обеспечении взаимопонимания и, соответственно, доверия между сторонами. Это относится как к соглашениям на уровне отдельных контрактов, так и к решению проблемы достоверности обязательств в рамках процесса реформирования отдельных сфер общественных отношений.

Другой вариант – делегирование полномочий третьей стороне (как, например, в случае определения арбитражного суда, в котором будут рассматриваться споры между сторонами с учетом ограничений на выбор юрисдикции). Следующий вариант – это репутация [Taliercio, 2003, p. 215–216], и еще один – использование фактора «информационных расстояний», значения которых хорошо видны через призму проблемы «искажения сигналов» в иерархиях [Foss, Foss, Vazquez, 2006]. Действительно, чем больше информационное расстояние, тем, при прочих равных условиях, больше оснований оценивать внутрииерархическое делегирование полномочий как достоверное.

Однако так или иначе указанные механизмы могут быть сведены к логике модели заложника с классической проблемой «уродливой принцессы».

Направления дальнейших исследований. Тема достоверных обязательств в контрактах, структурирующих отношения по поводу специфических ресурсов, далека от того, чтобы считаться достаточно разработанной. Для продвижения в исследовании проблема-

тики достоверных обязательств с использованием в контрактных отношениях «заложников» в числе интересных и перспективных вопросов могут быть выделены:

1) достоверность обязательств в многосторонних контрактах;

2) достоверность обязательств с верифицируемой, но неустойчивой стоимостью залога.

Кратко поясним. Если соглашения между участниками носят многосторонний характер, что вполне возможно для гибридных институциональных соглашений, то один из вопросов – как в этом случае используются заложники. Ведь если для двух участников, строго говоря, нужны два заложника, то для трех сторон понадобится уже шесть заложников, для четырех – двенадцать и так далее. Причем не всегда есть достаточные основания для того, чтобы обмен заложниками в каждой паре многосторонних соглашений рассматривать независимо от другой пары ввиду возможных побочных эффектов. А это драматически усложняет ситуацию, создавая предпосылки либо для возвращения к двусторонним соглашениям, либо для использования «центра», ядра. «Центр» – понятие собирательное, поскольку его наполнение (статус, набор полномочий) может целиком зависеть от участников данного соглашения, но тем не менее вести себя более или менее самостоятельно по отношению к каждому из них в отдельности (в данном случае один из ключевых вопросов – распределение так называемых «конечных прав» из «перечня Оноре»).

В этой связи количество заложников сокращается как минимум до $2N$ (по сравнению с $(N - 1)N$) при $N > 2$. Однако для «центра» сохраняется вопрос, что собой представляют эти заложники в отношениях с участниками соглашения. Или это один заложник? Если один, то тогда их количество составляет $(N + 1)$ вместо $2N$. На первый взгляд, лучше всего подходит репутация. Однако может ли оказаться так, что каждый из контрагентов в отдельности будет заинтересован в том, чтобы эта репутация была обесценена? Пример, который можно использовать как вариант решения проблемы в данном случае, – организации саморегулирования, которые, в частности, обеспечивают сохранность специфических инвестиций в бренд-капитал, генерирующий поток квазиренды для участников этих организаций.

В случае, если стоимость залога H_Y и H_X верифицируема (ввиду того, что специфичность «заложника» не является идиосинкратической), но волатильна как в оценках участников контракта, так и независимо от этих участников, возникает: а) различие между достоверностью обязательств *ex ante* и реализуемостью контракта (проблема неосведомленности сторон); б) основание для постановки вопроса о механизмах корректировки «заложника» как способа обеспечения работоспособности неполного контракта vs

аннулирование контракта. По сути дела, речь идет о конкретизации механизмов коллективной адаптации к изменяющимся обстоятельствам. Такой подход особенно актуален, когда предприниматели сталкиваются не просто с неопределенностью, а с очень значительными негативными шоками – изменениями, которые трудно предвидеть и к которым сложно адаптироваться.

Рассмотренные вопросы применимы не только к обычным контрактам, с которыми предприниматели имеют дело в хозяйственной практике. Как справедливо отмечает Т. Эггертссон в работе, посвященной несовершенным институтам [Эггертссон, 2022, с. 301], новые теоретические достижения могут предоставить политикам полезные инструменты – например, для улучшения способности давать достоверные обязательства инвесторам о будущей безопасности их активов («дедушкина оговорка», но не только, главный залог – система институтов, в которых, как известно запреты дополняются механизмами, обеспечивающими их соблюдение).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог обсуждению проблематики достоверности обязательств в договорных отношениях с позиции экономической теории трансакционных издержек, важно подчеркнуть: контрактная культура – один из признаков зрелости рыночной системы. Глубина понимания проблемы достоверности обязательств сторонами контракта, но в не меньшей степени – регуляторами, является неотъемлемой частью этой культуры.

В статье показано, на какие аспекты в проектировании договоров с применением специфических активов следует обращать внимание, чтобы сами контакты были устойчивы, в том числе по отношению к шокам, непредвиденным обстоятельствам, обрамляющим достигнутые сторонами соглашения.

Кроме того, исследование проблематики достоверных обязательств на микроуровне дает возможность утверждать, что нереалистично рассчитывать на полное исчерпание проблемы стратегического оппортунизма даже в случае корректного выбора залогов. ■

Источники

- Бахтигараева А.И., Ставинская А.А. (2020). Сможет ли доверие стать фактором роста экономики? Динамика уровня доверия у российской молодежи // Вопросы экономики. № 7. С. 92–107.
- Белянин А.В. (2010). Доверие в экономике и общественной жизни. Москва: Либеральная миссия.
- Болтон П., Деватрипонт М. (2019). Теория контрактов. Москва: Издательский дом «Дело» РАНХиГС.
- Вахтина М.А. (2001). Доверие к государству как фактор повышения его эффективности // Журнал институциональных исследований. Т. 3, № 3. С. 58–59.
- Мельников В.В. (2014). Происхождение оппортунизма: психологические основы экономического поведения // Terra Economicus. Т. 12, № 4. С. 91–104.
- Орехова Е.А. (2013). Модели доверительных отношений в современной банковской системе // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. № 2. С. 57–58.
- Познер Р. (2004). Экономический анализ права: в 2 т. Т. 1. Санкт-Петербург: Экономическая школа.
- Тамбовцев В.Л. (1998). Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. № 5. С. 29–40.
- Уильямсон О. (1996). Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат.
- Фуруботн Э., Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. Санкт-Петербург: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета.
- Харт О.Д. (2001). Неполные контракты и теория фирмы // Природа фирмы. Москва: Дело. С. 206–236.
- Шаститко А.Е. (2006). Достоверные обязательства в контрактных отношениях // Вопросы экономики. № 4. С. 126–143.
- Шаститко А.Е. (2010). Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. Москва: Теис.
- Шаститко А.Е. (2013). Экономические эффекты ошибок в правоприменении и правоустановлении. Москва: Дело.
- Эггертссон Т. (2022). Несовершенные институты. Возможности и границы реформ. Москва; Санкт-Петербург: Издательство Института Гайдара; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ.
- Beugelsdijk S. (2006). A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, pp. 371–387. DOI: 10.1093/cje/bei064
- Chong-En B., Wenzheng M., Zhigang T. (2020). 'Ugly princess': Self-enforcement in franchising. <https://ssrn.com/abstract=3657053> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3657053>
- Cooter R. (1991). Economic theories of legal liability. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 3, pp. 11–30. DOI: 10.1257/jep.5.3.11
- Dnes A.W. (1996). The economic analysis of franchise contracts. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 152, no. 2, pp. 297–324.
- Dnes A.W. (2003). Hostages, marginal deterrence and franchise contracts. *Journal of Corporate Finance*, vol. 9, no. 3, pp. 317–331.
- Foss N., Foss K., Vazquez X. (2006). 'Tying the manager's hands: Constraining opportunistic managerial intervention. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, no. 5, pp. 797–818. DOI: 10.1093/cje/bei107

- Grossman S.J., Hart O.D. (1983). An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*, vol. 51, no. 7–45. <https://doi.org/10.2307/1912246>
- Laffont J.J., Martimort D. (2002). *The theory of incentives*. Princeton University Press.
- Moon Ch., Souva M. (2016). Audience costs, information, and credible commitment problems. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 60, no. 3, pp. 434–458. <https://doi.org/10.1177/0022002714545222>
- Menard C. (2013). Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks, and other 'strange' animals (pp. 1066–1108). In: R. Gibbons, J. Roberts. *The handbook of organizational economics* (Chapter 26). Princeton: Princeton University Press.
- North D. (1993). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, no. 1, pp. 11–23.
- North D., Weingast B. (1989). Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *The Journal of Economic History*, vol. XLIX, no. 4, pp. 803–832.
- Polinsky A.M., Shavell S. (2000). The economic theory of public enforcement of law. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, no. 1 (March), pp. 45–76. DOI: 10.1257/jel.38.1.45
- Posner R. (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, no. 2, pp. 335–358. <https://doi.org/10.2307/3003113>
- Taliercio R. (2003). Administrative reform as credible commitment: The impact of autonomy on revenue authority performance in Latin America. *World Development*, vol. 28, no. 2, pp. 213–232.
- Williamson O.E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange. *American Economic Review*, vol. 73, no. 4, pp. 519–540.
- Williamson O.E. (1996). *Mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.
- Williamson O. (2002). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract. *Journal of Economic Perspectives*, Summer, vol. 16, no. 3, pp. 171–195.
- Zak P.J., Knack S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, vol. 111, issue 470, pp. 295–321. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>

References

- Bakhtigaraeva A.I., Stavinskaya A.A. (2020). Can trust become a factor of economic growth? Dynamic changes in the level of trust of Russian youth. *Voprosy Ekonomiki*, no. 7, pp. 92–107. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-7-92-107> (in Russ.)
- Belyanin A.V. (2010). *Trust in the economy and public life*. Moscow: Liberal'naya missiya. (in Russ.)
- Bolton P., Dewatripont M. (2019). *Contract theory*. Moscow: Delo Publ., RANEPa. (in Russ.)
- Vakhtina M.A. (2001). Trust in the state as a factor in improving its efficiency. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy / Journal of Institutional Studies*, vol. 3, no. 3, pp. 58–59. (in Russ.)
- Melnikov V.V. (2014). The origin of opportunism: Psychological basics of economic behaviour. *Terra Economicus*, vol. 12, no. 4, pp. 91–104. (in Russ.)
- Orekhova E.A. (2013). Models of trust relations in the modern banking system. *Modeli, sistemy, seti v ekonomike, tekhnike, prirode i obshchestve / Models, Systems, Networks in Economics, Technology, Nature and Society*, no. 2, pp. 57–58. (in Russ.)
- Posner R. (2004). *Economic analysis of law* (in 2 vol.). Vol. 1. Saint Petersburg: Ekonomicheskaya shkola. (in Russ.)
- Tambovtsev V.L. (1998). Institutional dynamics in the transitional economy. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, pp. 29–40. (in Russ.)
- Williamson O. (1996). *The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting*. Saint Petersburg: Lenizdat. (in Russ.)
- Furubotn E., Richter R. (2005). *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. Saint Petersburg: SPSU Publishing house. (in Russ.)
- Hart O.D. (2001). Incomplete contracts and the theory of the firm (pp. 206–236). In: *The nature of the firm*. Moscow: Delo. (in Russ.)
- Shastitko A.E. (2006). Credible commitments in contract relations. *Voprosy Ekonomiki*, no. 4, pp. 126–143. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2006-4-126-143> (in Russ.)
- Shastitko A.E. (2010). *New institutional economic theory*. 4th ed. Moscow: Teis. (in Russ.)
- Shastitko A.E. (2013). *Economic effects of errors in law enforcement and law establishment*. Moscow: Delo. (in Russ.)
- Eggertsson T. (2022). *Imperfect institutions. Possibilities and limits of reform*. Moscow; Saint Petersburg: The Gaidar Institute; SPSU Faculty for Liberal Arts and Sciences. (in Russ.)
- Beugelsdijk S. (2006). A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, pp. 371–387. DOI: 10.1093/cje/bei064
- Chong-En B., Wenzheng M., Zhigang T. (2020). 'Ugly princess': Self-enforcement in franchising. <https://ssrn.com/abstract=3657053> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3657053>
- Cooter R. (1991). Economic theories of legal liability. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no. 3, pp. 11–30. DOI: 10.1257/jep.5.3.11
- Dnes A.W. (1996). The economic analysis of franchise contracts. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 152, no. 2, pp. 297–324.
- Dnes A.W. (2003). Hostages, marginal deterrence and franchise contracts. *Journal of Corporate Finance*, vol. 9, no. 3, pp. 317–331.
- Foss N., Foss K., Vazquez X. (2006). 'Tying the manager's hands: Constraining opportunistic managerial intervention. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, no. 5, pp. 797–818. DOI: 10.1093/cje/bei107

- Grossman S.J., Hart O.D. (1983). An analysis of the principal-agent problem. *Econometrica*, vol. 51, no. 7–45. <https://doi.org/10.2307/1912246>
- Laffont J.J., Martimort D. (2002). *The theory of incentives*. Princeton University Press.
- Moon Ch., Souva M. (2016). Audience costs, information, and credible commitment problems. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 60, no. 3, pp. 434–458. <https://doi.org/10.1177/0022002714545222>
- Menard C. (2013). Hybrid modes of organization. Alliances, joint ventures, networks, and other ‘strange’ animals (pp. 1066–1108). In: R. Gibbons, J. Roberts. *The handbook of organizational economics* (Chapter 26). Princeton: Princeton University Press.
- North D. (1993). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, no. 1, pp. 11–23.
- North D., Weingast B. (1989). Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. *The Journal of Economic History*, vol. XLIX, no. 4, pp. 803–832.
- Polinsky A.M., Shavell S. (2000). The economic theory of public enforcement of law. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, no. 1 (March), pp. 45–76. DOI: 10.1257/jel.38.1.45
- Posner R. (1974). Theories of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 5, no. 2, pp. 335–358. <https://doi.org/10.2307/3003113>
- Taliercio R. (2003). Administrative reform as credible commitment: The impact of autonomy on revenue authority performance in Latin America. *World Development*, vol. 28, no. 2, pp. 213–232.
- Williamson O.E. (1983). Credible commitments: Using hostages to support exchange. *American Economic Review*, vol. 73, no. 4, pp. 519–540.
- Williamson O.E. (1996). *Mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press.
- Williamson O. (2002). The theory of the firm as governance structure: From choice to contract. *Journal of Economic Perspectives*, Summer, vol. 16, no. 3, pp. 171–195.
- Zak P.J., Knack S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, vol. 111, issue 470, pp. 295–321. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00609>

Информация об авторе

Information about the author

Шаститко Андрей Евгеньевич

Andrey E. Shastitko

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики. **Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова** (119991, РФ, г. Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 46). Директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования. **Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ** (119571, РФ, г. Москва, просп. Вернадского, д. 82, стр. 1). E-mail: aes@ranepa.ru.

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of Competition and Industrial Policy Dept. **Lomonosov Moscow State University** (1/46 Leninskie Gory, Moscow, 119991, Russia). Director of the Centre for Studies of Competition and Economic Regulation. **Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPa)** (82/1 Vernadsky Ave., Moscow, 119571, Russia). E-mail: aes@ranepa.ru.