

Дългосрочното договаряне в условията на поведенческа несигурност

доц. д-р Юли Радев

МГУ „Св. Ив. Рилски“, катедра „Икономика
и управление“

Резюме: Въпреки разнообразието от концепции за динамичното развитие на пазарите, нито една от тях не дава задоволително решение на проявите на т.нар. несвойствена или поведенческа несигурност. Този проблем насочи вниманието на анализаторите към процеса на договаряне, но не към коригирането на цените на спот пазарите, а към възможността за подписване на дългосрочни договори със съпътстващите ги рискове и несъвършенства. С ролята си на инструмент, застраховащ поведенческата несигурност, дългосрочните договори се оказва липсващият компонент, който допълва динамичната структура на икономиката и придава завършен вид на търговските отношения на неравновесните пазари.

Развитието на алтернативните подходи на дългосрочното договаряне промени редица характерни за идеализираните икономически модели допускания, като:

- 1) транзакционните разходи са равни на нула, т.е. разходите за придобиване на информация и разходите за водене на преговори, за конструиране и изпълнение на договорите напълно се пренебрегват;
- 2) ресурсите са частна собственост и са напълно разпределени;

3) собствениците насочват ресурсите към производството, водени единствено от мотивите за печалба.

Нещо повече, допълвайки теорията на временното равновесие и теорията на рационалните очаквания, дългосрочното договаряне допринесе за изясняване на такива важни въпроси, каквито са ролята на мотивацията и вътрешната организация на фирмите, границите на фирмата, разликите между алтернативните организационни и институционални структури.

Ключови думи: пълен и непълен договор, договорно право, релационен договор, асиметрия на информацията, права на собственост, транзакционни разходи.

JEL: K12, L24.

Основна цел на неокласическата школа в икономиката е дефинирането на динамично равновесие, което удовлетворява условията за ефективност на Парето. С допускането, че неограниченият брой и малките по размер (атомизирани) агенти притежават една и съща информация, имат сходни мотивационни структури и не създават лични взаимоотношения помежду си, интертемпоралната икономика на Ароу-Дебрю отговаря изцяло на тези изисквания. Пълната прозорливост и всеобхватните условни договори в такава аналитична рамка

следват директно от хипотезата за симетрично разпределение на информацията.

Теорията на временното равновесие и теорията на рационалните очаквания поставят под съмнение възможността за конструиране на система от завършени пазари и представят равновесието като гравитачна писта, но не дават категоричен отговор на редица организационни и институционални въпроси, провокирани от поведенческата несигурност. Този теоретичен вакуум се запълва от моделите на дългосрочното договаряне.

Трябва да уточним, че от гледна точка на пазарните теории като дългосрочни договори се приемат споразуменията, подписвани в една търговска фаза и изпълнявани в друга, докато краткосрочните договори са транзакциите на спот пазарите. В научната литература по договарянето фючърсите и форуърдните договори се отделят от дългосрочните договори, а последните представляват търговските споразумения, подписвани за по-дългосрочен период.

Всеобхватният договор Ароу-Дебрю показва как биха изглеждали дългосрочните взаимоотношения между страните в транзакцията в свят без каквито и да е несъвършенства, затова е подходяща отправна точка за детайлен анализ на дългосрочните договори. В този контекст несъвършенството на пълния договор може да се приеме като резултат от неспособността на съдилищата да проверяват точно определени събития и резултати, а на непълния договор – от неспособността на участниците в транзакцията да прогнозираат, идентифицират и ре-

гламентират оптимални отговори спрямо бъдещите събития.

Настоящата публикация е организирана по следния начин. В раздел 1 са дискутирани теорията на агентството, информационната асиметрия и пълните договори, в раздел 2 са разкрити причините за подписване на непълни договори, както и ролята на правата на собственост, а в раздел 3 – алтернативните подходи към този вид договаряне, каквито са правно-икономическият и релационният модел. В раздел 4 са представени неикономическите правни подходи към договарянето, а в раздел 5 е направен обобщаващ коментар.

1. Модели на пълните договори

Теорията на агентството поставя аналитичното начало на икономическата литература по дългосрочното договаряне. В основата на тази теория стои хипотезата за асиметрична информационна структура между собственика и мениджъра. Моделът „Принципал – агент“¹ формализира конфликтите на интереси между двата вида участници от гледна точка на проблемите, свързани с видимостта на протичащите събития. Моделът споделя неокласическата концепция за фирмата, представена като производствена функция, но допуска също, че управленските решения, в това число тези, отнасящи се до инвестициите и трудовете взаимоотношения, са невидими за собствениците на фирмата. Ежедневните задължения на мениджъра предполагат по презумпция, че той (тя) разполага с повече информация от собствениците на фирмата

¹ В теорията на агентството се очертават две направления [Йенсен, 1983, с. 334]. Първото направление, „Принципал – агент“, е математическо и неемпирично и фокусира вниманието върху информационните аспекти, вида на договора и минимизирането на разходите, предизвикани от информационните аспекти на договарянето. Второто направление, наречено „позитивна теория на агентството“, е нематематическо и емпирично ориентирано и хвърля светлина върху последствията от въздействието на пазарните и институционалните механизми върху договорния процес.

[Харт, 1989]. В крайна сметка се обосновава аналитична рамка на взаимоотношенията между собственик (принципал) и мениджър (агент), които представляват двете страни на един договор. Този базисен модел постоянно се мултиплицира за други видове участници в икономическия процес.

Общото между всички модели от теорията на агентството е представянето на мотивационен проблем, предизвикан от асиметричното разпределение на информацията². В зависимост от вида на този проблем се разграничават няколко основни категории модели. Модели, в които агентите имат достъп до предварителна (преди договарянето) информация, са модели на неблагоприятния подбор. Модели, описващи ситуации, при които по време на договарянето информацията между контрагентите е симетрично разпределена, а асиметрията е следствие на техните действия, се наричат модели на моралния хазарт. Те от своя страна имат две разновидности: 1) модели, в които агентите предприемат невидими действия; и 2) модели, в които действията на агентите (но не обстоятелствата, при които са предприети) са видими [Харт, Холмстрьом, 1987]³.

Теорията на агентството (както и всички договорни теории) отмества вниманието от пазарното равновесие към поведението на договарящите се страни и генерираната от този процес несигурност. Допусканията, върху които е построена тази теория, комбинират договорните модели с последователно развиващите се пазари при рацио-

нални очаквания. Въпреки че в някои модели страните подписват на първоначалната дата оптимален по Парето дългосрочен договор, оптималното поведение води не до първото, а до второто (и т.н.) най-добро (по Даймънг) решение. В действителност информацията, както и други възможни ограничения, обосноваващи вземането на второто най-добро решение, са основата на договорния анализ. Без подобни ограничения се връщаме към парадигмата на Ароу-Дебрю, в която договорните форми не играят съществена роля.

Според Харт (1995), въпреки че оптималният договор в стандартния модел „Принципал – агент“ не е първото най-добро решение (тъй като изпълнението му не зависи пряко от положените усилия или други променливи, които се наблюдават само от една страна), този договор е всеобхватен, защото регламентира във възможно най-пълна степен задълженията на страните във всички състояния на средата. Като резултат в бъдеще никога няма да има нужда от ревизии или предоговаряне на подписания договор. Презумпцията е, че ако страните изобщо имат някаква необходимост от изменения и допълнения на договорните клаузи, тези действия са предвидени и регламентирани при първоначалното подписване на договора. Трябва да уточним обаче, че Харт използва термина всеобхватен договор в юридически, а не в икономически, смисъл. За оптимизационния договор „Принципал – агент“ по-коректно би било да се използва наименованието пълен договор. Пълният договор описва задълже-

² Теорията на тима на Маршак и Раднер (1972) също разглежда въпроса с асиметрията на информацията, но съчетавайки допусканията за пълна рационалност и опортюнизъм в поведението, представя различна, но по-скоро утопична гледна точка за проблемите, свързани с агентството.

³ Дискутирайки взаимоотношенията „мениджър – работник“, Ароу (1985) дефинира двете категории модели, използвайки наименованията „Модел на скритите действия“ и „Модел на скритата информация“. Според Ароу работникът, предлагащ невидими усилия, е прототип на първия модел, а мениджърът, вземащ видими инвестиционни решения, води до ситуация, типична за модела на скритата информация.

нията на всяка страна във всяка възможна ситуация, но не е изцяло условен в смисъла Ароу-Дебрю⁴. Пълният договор не би следвало да предизвиква каквито и да е правни спорове. Тъй като задълженията на договарящите се страни във всяка възможна ситуация са описани детайлно, външната страна (например съдът) може без никакви разходи да идентифицира нарушенията на договора и да наложи необходимите санкции. Това означава също, че предоговарянето е безсмислено. Според Деватрипонт (1989) „В модела „Принципал – агент“ възможността за предоговаряне само може да влоши нещата!“.

В такава среда трудно могат да се преценят ползите и загубите от една евентуална интеграция между договарящите се фирми. Когато транзакционните разходи са равни на нула, всяко право, което следва от собствеността, може да се замести с договор. Постигането на оптимален резултат не зависи от това, дали фирмите са самостоятелни, или са част от една и съща фирма. С други думи, собствеността в отношенията принципал – агент няма значение. Този извод е в сила, независимо дали асиметрията на информацията се проявява под формата на неблагоприятен подбор или морален хазарт.

Когато например при подписване на договор за доставка продавачът притежава частна информация за производствените разходи, би следвало количеството и цената на продукта да са функция на обявените от него разходи. Стимулите за подаването на вярна информация от продавача са свързани с допълнителни разходи, които причиняват производствена неефективност, т.е. подписва

се втори най-добър договор. Тази неефективност обаче е резултат от асиметрията на информацията и не зависи от това, дали страните са отделни фирми, или са интегрирани, т.е. от формата на собственост. Единственото изключение от това правило са случаите, в които границите на договарянето зависят от собствеността. Когато собствеността оказва влияние върху избора кои несигурни ситуации да се отразят в договора и кои не, тя играе, макар и ограничена, роля. Все пак това, което мотивира участниците в транзакциите да подписват пълни оптимални договори, вместо всеобхватни договори Ароу-Дебрю, е асиметрията на информацията, а не собствеността.

Въпреки ключовото си значение асиметрията на информацията не е единствената причина за предприемането на дългосрочно договаряне. Тя по-скоро е добра отправна точка за тълкуване на реалните договорни отношения. Пълните договори ни пренасят в договорен свят само с двама агенти, в който не е необходимо участието на третата страна, съд или частен арбитър, която да гарантира изпълнението на договора. Алтернативната възможност предполага друга, по-различна схема на договаряне, с трима агенти.

Ненамесата на съда в пълните договори може да се интерпретира и като недоверие на договарящите се страни в способността на съдилищата да доказват всички несигурни ситуации и резултати. Страните в такъв договор печелят от стратегическото прикриване на информация или от действия, водещи до реализиране на частна изгода за сметка на общата. Затова основната цел

⁴ Ще припомним, че условният договор в икономиката Ароу-Дебрю не е двустранен (билатерален) договор, а описва купуването и продаването на стоките при различни несигурни пазарни ситуации. В този контекст понятието договор е синоним на всяка транзакция. В съвременната литература по договарянето „договорът“ представлява „формални правни ангажменти, които са одобрени и от двете страни и които са регламентирани в специализирана част на правото“ [Мастън, 1998, с. 1].

при подписване на пълен договор е конструирането на взаимномотивираща схема от задължения и правила.

Моделите на пълното договаряне рядко намират емпирично потвърждение. Едно от възможните обяснения е прекалената зависимост на оптималните мотивационни схеми от доказуемата информация. Освен това теоретичните модели пренебрегват опростяването на общите правила в реалните договори. Действителните договори съдържат ограничен брой непредвидими ситуации и използват обикновени, най-често линейни схеми на ценообразуване [Харт, Холмстрьом, 1987]. Друг недостатък на моделите на пълното договаряне е пренебрежителното отношение към сравнителния анализ и изборът на алтернативните на дългосрочния договор институционални и организационни форми, каквито са конкурентният пазар и интеграцията.

Преходът от безлична недоговорна пазарна среда, в която участниците търгуват със самия пазар, към среда, в която две фирми подписват дългосрочен договор, промени възгледите на икономистите в посока към последователно развиващите се пазари и дългосрочното договаряне. Загълбочаването на договорните анализи от своя страна непрекъснато обогатява представите за функциите на дългосрочните договори като инструмент за застраховане на поведенческата несигурност. В своята теория на фундаменталната трансформация О. Уилямсън (1985) разглежда ситуации, в които малък брой фирми инвестират в специфични активи. Специфичните инвестиции повишават значително стойността на търговския обмен, но имат пренебрежимо малка стойност

извън създадените взаимоотношения. Въпреки че е възможна мащабна *ex ante* конкуренция преди извършването на инвестициите, заключващият ефект на такива взаимоотношения дава известна *ex post* монополна сила на участниците в транзакцията. Тъй като при специфични инвестиции възможностите на пазара са твърде ограничени, алтернативният начин за организиране на търговията са дългосрочните договори. Самото подписване на дългосрочни договори обаче не е безпроблемно, тъй като генерира транзакционни разходи. Освен това като резултат от стратегическото надиграване при зависимост от специфичните взаимоотношения инвестиции се проявява характерен проблем на поведенческа несигурност, който Уилямсън (1975) нарича „умишлено забавяне“⁵. При проблем с умишленото забавяне страните не могат да подпишат пълен договор, който да позволи ефективна търговия във всяко възможно състояние на средата. Фактът, че инвестициите се предприемат преди да се разреши несигурността, създава предпоставки в последващите преговори страната, осъществила инвестициите, да загуби част от очакваната печалба. Когато заради умишлено забавяне или други причини, двете страни не могат да се договорят така, че да извлекат максимална за наличната информация печалба, т.е., когато остава нереализирана печалба, те подписват непълни договори [Мастън, 1998, с. 29].

2. Модели на непълните договори

Непълното договаряне влиза в конфликт с допускането за оптимално поведение и насочва вниманието към ограничените способности както на съда, така и на договаря-

⁵ В англоезичната литература този проблем се нарича „hold up problem“ и означава, че единият играч умишлено не изпълнява задълженията си или както в спорта некоректно се забавя, за да уязви другия играч, който, заради негативния резултат, бърза да поднови състезанието.

щите се страни. И наистина, ако участниците в транзакцията притежаваха макар и ограничени, но достатъчно възможности и познания, за да преодолеят всички несигурни ситуации, в договорите нямаше да се допускат никакви пропуски. Така ограничената рационалност в теорията на временното равновесие се оказва напълно съвместима с моделите на непълните договори.

Перспективата непълният договор да остава нереализирана печалба предполага, че контрагентите се опитват да осъществят взаимноизгодни ex post корекции. В зави-симост от това, дали страните влизат в допълнителни преговори или не, може да се разграничат два модела на непълните договори, със и без ex post преговаряне.

Пример за непълен договор без преговаряне е ранният договор „Принципал – агент“ с линейни екзогенни ограничения. Този модел отхвърля възможностите за взаимноизгодни корекции, а условията в договорите се приемат като зададени и неприкосновени за всякакви ex post преговори. Така, с малки изключения, крайният резултат е ex post неефективност. Всяка „остатъчна загуба“, следствие на неправилно адаптиране спрямо променящата се среда, се тълкува като компонент на „разходите за агентство“ [Йенсен, Меклинг, 1976; Аън, Люк, 1992].

По-съвременните модели на непълното договаряне допускат, че участниците в транзакцията могат да преговарят с цел извличане на ex post печалба, когато: 1) нереализираната печалба от сделката генерира мотиви за преговаряне; и 2) законът за договорите позволява промяна на вече договорените условия. Моделирането на преговарянето

обаче винаги е било трудна задача за анализаторите. Много често този въпрос се „заобикаля“ с допускането, че страните се договарят без разходи за кооперативно (по Неш) разпределение на крайните резултати [Гросман, Харт, 1986; Харт, Мур, 1988].

Допускането за преговаряне на условна цена нула осигурява постигането на ex post ефективност, но по този начин се пренебрегва ролята на договорите в генерирането на ex post мотивация. Когато все пак участниците в транзакцията са склонни да избягват риска или ефективността изисква недоказуеми ex ante инвестиции, процесът на договаряне се оказва източник на допълнителна печалба. Трябва да се има предвид, че при воденето на преговори контрагентите могат да влияят разнопосочно върху разпределението на ex post печалбите, т.е. върху разпределението на риска и очакваната възвръщаемост от инвестициите. Когато например страните са свободни да модифицират споразуменията помежду си, желанието на едната от тях да се придържа към първоначалните условия в договора се превръща в потенциална заплаха за максимизиране на общата печалба в последващите преговори.

В емпиричните анализи на поведенческата несигурност и дългосрочното договаряне непълнотата на договорите играе не по-малко важна роля от асиметрията на информацията. Затова е важно да се направи паралел между двете понятия. Асиметрията на информацията е необходимо, но невинаги достатъчно, условие за подписване на дългосрочни договори⁶. Двете страни може да познават изгодите и разходите, качеството на търгуваната стока или целесъобраз-

⁶ Както ще демонстрираме по-късно, сигналният ефект при информационна асиметрия е причина за подписването на непълни договори [Спиър, 1992]. Все пак, непълните договори са съвместими със симетричното разпределение на информация между контрагентите.

ността на инвестиционните решения при всяко възможно състояние на средата, но да се появят трудности с предаването на тази информация на другите участници. С други думи, дори информацията между двете страни в договора да е симетрична, може да се прояви информационна асиметрия между двете страни и друга трета страна (частен арбитър, съд). В такива случаи се подписват непълни договори, а „непълнотата се дължи на факта, че състоянията на средата, качеството на продукцията и действията на страните са видими (за самите страни), но не са недоказуеми (от външни участници)“ [Харт, Холмстрьом, 1987, с. 134]. Непълният договор предполага участие най-малко на трима агенти, като третата страна може да представлява освен институция, каквато е съдът, и други фактори, например обичаите, репутацията и т.н.

Проблемите, съпътстващи предаването на информация на трета страна, са специална тема в теорията на „несподеленото познание“ [Хайек, 1968, Полани, 1967, Нелсън и Уинтър, 1982]. По този повод Брус Калдуел заявява, че модерните теоретици бързо възприемаха прозрението на Хайек за преноса на информация от цените в свят с диференцирани знания, но не и неговите постановки за мълчаливото или неподеленото знание [Калдуел, 1997, Вахаби, 1997]. И докато асиметрията на информацията е необходима за правилното тълкуване на мотивационните проблеми на агентите, неподеленото знание е важно за изясняването на институционалната основа на „спонтанно появяващата се пазарна структура или каталакси⁷ [Вахаби, 2000, с. 11]. Този извод потвърждава твърденията, че теорията на знанието на Хайек е съвместима с подписването на непълни договори.

Трябва да отчетем, че асиметрията на информацията играе, макар и ограничена роля в анализа на умишленото забавяне. Все пак, имайки предвид, че тълкуването на преговарянето е много по-обосновано при симетрична информация, естествено би било проблемът с умишленото забавяне да се разглежда в контекста на симетрично разпределената информация. В газовия сектор проблемът с умишленото забавяне е най-остър, когато газопреносната компания (Т) наблюдава инвестициите на добивната фирма (G) и може да манипулира стремежа на G да изисква висока цена на добивания газ. Макар и в по-слаба форма проблемът с умишленото забавяне се проявява и когато Т няма информация дали G е осъществила инвестиции в нови находища.

Освен умишленото забавяне, друг характерен проблем, свързан с непълните договори, и преговарянето, е т.нар. ефект на репутацията. Според Харт и Холмстрьом разликата между непълните договори и пълните договори при асиметрична информация се дължи именно на репутацията. Равният достъп до информацията на договарящите се страни и възможността да се наблюдава нивото на отговорност в поведението на другата страна в непълната договорна рамка създават условия за проявата на този ефект. Докато в пълния договор трудно може да се обясни как точно репутацията би допринесла за преодоляването на асиметричната информация. Уилямсън (1985), Тиrol (1988), Харт (1995) също подчертават ролята на репутацията като важен нематериален (и нечовешки) специфичен актив, а Гарви (1991) и Халонен (1994) акцентират върху нейното значение за икономическата организация и структурата на собствеността. По принцип ефектът на репутацията се

⁷ Според Хайек гръцкото наименование каталакси, което означава „обмен“ и което е използвано от Аристотел, е по-точно от наименованието икономика, което буквално означава „управление на домакинството“.

проявява много по-отчетливо в случаите на често повтарящи се взаимоотношения.

Непълнотата на договорите широко отвори вратите пред теорията на собствеността и способността на тази теория да анализира поведенческата несигурност. Когато договорите са непълни, не всички права на собственост могат да се опишат достатъчно ясно, затова възможността всички права, произтичащи от собствеността, да се договорят, престава да е реалистична. Непълният договор, с пропуснатите клаузи и двусмислените текстове, предпоставя ситуации, в които някои аспекти на използването на нечовешките активи не са детайлизирани. В такива случаи собствеността е източник на сила. В съвременната теория на правата на собственост собственик на активите е този, който притежава остатъчните права на контрол върху тях. Последното означава право за избор на всички приложения на актива, стига това да не противоречи на първоначалния договор, традициите или законите. Според тази теория, когато собствеността върху активите гарантира остатъчните права на контрол върху тях, интеграцията (вертикална или латерална) се оказва добър начин за ефективно разпределение на остатъчните права на вземане на решение. Представянето на собствеността като остатъчни права на контрол, които дават „правото да отхвърляш“ [Харт, 1989], е адаптирано от юридическата литература. Това определение контрастира с традиционната икономическа дефиниция за собствеността, според която собственик е този, който притежава остатъчната печалба от актива (а не остатъчните права на контрол).

Според Харт (1995) съвременната теория на правата на собственост има два основни компонента: непълн договор и остатъчни права на контрол върху нечовешките акти-

ви. Имайки предвид невъзможността за пълно договаряне при специфични инвестиции, първият компонент е необходим, тъй като идентифицира проблема с умишленото забавяне. Вторият компонент е важен, тъй като промените на собствеността може да решат този проблем. Въпреки обвързването си с умишленото забавяне собствеността върху активите има значение, дори в отсъствието на този проблем. Според теорията на правата на собственост анализът на собствеността върху активите и разпределението на остатъчните права може да влияе върху проявите на ех post неефективност в икономическите взаимоотношения [Харт, 1995, с. 87]. По-конкретно, като резултат от непълното договаряне една от страните може да загуби част от ех post печалбата, необходима за възстановяването на ех ante инвестиционните разходи. Поне докато възвръщаемостта от мащаба на инвестицията е постоянна, разпределението на правата на собственост променя средната възвръщаемост на инвестиционните разходи и влияе върху техния размер.

От гледна точка на ефективността, интеграцията между двете договарящи се фирми би била оптимално решение, когато инвестицията на едната фирма е особено важна за другата, и е нежелана, когато инвестиционните решения се отнасят до самите фирми. Непълнотата на договорите може да причини неефективност и по друг начин. Например, дори когато всички ех ante инвестиционни разходи са доказуеми и следователно възстановими, ако заради склонността да се избягва рискът или други причини, е необходимо ех post разпределение на печалбата, остатъчните права играят важна роля за ефективността на взетите решения.

Твърдението, че разпределението на правата на собственост влияе върху ефективността, противоречи на един от основните

изводи в традиционната теория на правата на собственост, а именно, че в свят без странични ефекти частната собственост е ефективна. Съгласно теоремата на Коуз (1960), когато транзакционните разходи са равни на нула, правата на собственост са коректно дефинирани, напълно разпределени и изцяло действащи. Нещо повече, независимо от първоначалното им притежание, тези права се преразпределят до тяхната най-висока стойност. С други думи, когато правата са частна собственост, този, който ги използва, ще извлече максимална печалба от своята икономическа активност, а неговите действия ще бъдат обществено ефективни. Ако правата на собственост са ясно дефинирани, а тяхното разпространение е сравнително ограничено, ефективност се постига независимо от това, кой е собственикът. Последното допускане е необходимо условие за избягване на разходите за водене на преговори между различните собственици [Демзец, 1997]. Съвременната теория на правата на собственост ревизира някои от най-важните допускания в теоремата на Коуз, каквото е например допускането, че договорите са пълни, а *ex post* преговори между агентите не се предвиждат. Според представителите на тази теория *ex ante* ефективността на взаимоотношенията между двете страни зависи от начина, по който са разпределени остатъчните права на контрол. Гросман и Харт например отхвърлят парадигмата, че договарянето е пълно, а ефективността не зависи от това кой притежава правата на собственост, по следния начин: „Невъзможността за *ex ante* договаряне на всички аспекти на доставките предполага непълнотата на договора и води до заключението, че разпределението на правата на собственост влияе върху ефективността“ [Гросман и Харт, 1986, с. 718]. Представителите на съвременната теория на правата на собственост твърдят, че живеем в свят на непълно договаряне, в който

институционалната идентичност на агентите играе важна роля за постигането на ефективност. Всъщност това е основната разлика с традиционната теория на правата на собственост на Алчиян, Коуз, Демзец, Фърботън и др.

В настоящите икономически анализи, и особено в емпиричните изследвания на поведенческата несигурност, разпределението на правата на собственост се представя като резултат от влиянието на институционалната рамка върху икономическите взаимоотношения и се оценява като проява на различни видове транзакционни разходи. Обратно, теорията на транзакционните разходи фокусира вниманието върху проявата на транзакционните разходи, които са резултат от взаимоотношенията между контрагентите. Тези два подхода станаха причина за появата на два специфични модела на непълните договори: правно-икономически модел и модел на релационното договаряне.

3. Правно-икономически модел и модел на релационното договаряне

Подобно на традиционните договорни модели правно-икономическият модел представя договарянето като средство за синхронизиране на индивидуалните цели на контрагентите. „Първоначално договарящите се страни постигат споразумение за комбинация от основни правила, формираща базата на взаимно изгодната търговия, след което решават инструменталния проблем, т.е. формулират такива условия в договора, които да отразят желания търговски обмен“ [Гьотц, Скот, 1985, прецитиран по Мастън, 1998, с. 31]. Правно-икономическият модел е модел на непълното договаряне, тъй като приема, че ограниченията в езика на общуването и прогнозирането изключват възможността за подписване на пълни спо-

разумения, а договорите често съдържат пропуски, които са предпоставка за неефективно изпълнение на задълженията, но и възможност за повишаващи ефективността корекции.

Разликата между правно-икономическия модел и стандартния модел на непълното договаряне е начинът, по който се осъществяват тези корекции. Докато в традиционните икономически модели на договора съдилищата механично налагат спазването на договорените от двете страни условия, а предприетите корекции (ако има такива) се постигат чрез преговори, без никакви разходи, в правно-икономическия модел съдилищата, а не участниците в транзакциите, оценяват възможностите за адаптиране и осъществяват необходимите промени в договора. В типичния пример една от страните преценява, че изпълнението на ангажиментите на договорената цена е неизгодно и затова се опитва да ги избегне, оставяйки другата страна сама да се справя с изпълнението на договора. Ако договорът е непълен, а *ex post* преговорите са прекалено скъпи, предварителното изискване за изпълнение на договорените ангажименти ще се окаже, поне в някои аспекти, неефективно. Налагайки изпълнението на договора по начин, преодоляващ пропуските, съдът повишава ефективността. Това може да се постигне или с подобряване на *ex post* изпълнението на задълженията, или с подписването на по-малко детайлни споразумения, с което се намаляват разходите за водене на преговори.

По правило правно-икономическият подход съветва съдилищата да попълват непълните договори с условия, за които страните сами биха се договорили и чието изпълнение е на приемливи за тях разходи. Имайки предвид, че при липсата на несъвършенства страните биха договорили пълен договор, съдът се стреми да „открива и прилага правила, про-

извеждащи ефективен резултат спрямо наличната и (доказуема) информация“ [Шварц, 1992, с. 281].

Характерно за правно-икономическите анализи е, че разглеждат преди всичко нормативни, а не позитивни аспекти на договарянето. Все пак, ще уточним, че правно-икономическата литература съдържа и позитивни анализи. Крокер и Мастън (1985, 1988) и Хубард и Вайнер (1986, 1991) например са често цитирани автори в изследвания на влиянието на променената (либерализираща се) регулационна среда в газовия сектор на САЩ върху продължителността и структурата на дългосрочните договори за доставка на природен газ. Подобни примери в други икономически сфери са оценките на детерминантите на гарантираните кредити в комерсиалното договаряне [Шварц, 1989] или на връзката между мотивацията и ефективността и антиконкурентните действия в антитръстовите анализи [Мастън и Снайдер, 1993].

Основна тема в нормативните правно-икономически анализи са социалните последици от нерегулираните частни договори, а доминантната нормативна парадигма е ефективността на транзакциите. До голяма степен тази констатация следва имплицитно от неокласическото допускане, че страничните икономически ефекти и пазарните провали не са толкова важен феномен в договорното право, както например в наказателното право. Фокусирането върху ефективността се дължи още и на факта, че в основната си част договорното право (изключвайки специализирани категории като трудово и потребителско договаряне) има за цел да посредничи на търговския обмен, в който търговците са мотивирани от печалбата, а не от други съображения. Пълната рационалност в поведението в стандартния икономически смисъл всъщност предполага,

че търговците приемат доброволно и изцяло юридическите си задължения.

Правно-икономическият подход към договарянето предлага богато описание на юридическите закони и на ролята на съдилищата в процеса на изпълнение на договорите, от което икономическите модели на договарянето само печелят. Юристите обаче може да бъдат критикувани заради недостатъчно ясното представяне на целите на договарянето и недостатъчните нюанси на договорното право спрямо поведението на договарящите се страни. Когато юристите говорят за договори, те обикновено имат предвид не самите договори, а юридическите решения на споровете, свързани с договорите [Рубин, 1999]. Самите договори, транзакциите, бизнес решенията, предоговарянето или прекратяването на договорите рядко намират отражение в правните анализи [Уилямсън, 1996].

Въпреки някои съществени различия, правно-икономическият модел, подобно на традиционните икономически модели на договарянето, приема допускането за „правен централизъм“, т.е., че съдилищата „изпълняват своите функции по осведомен, рутиниран и икономичен начин“ [Уилямсън, 1985]. Но докато в икономическите модели тази функция е просто даденост, правните анализи „натоварват“ съдилищата с много повече отговорности, каквито са идентифициране на истинските намерения на контрагентите и осъществяване на повишаващи ефективността корекции. Това предполага, че съдилищата притежават достатъчно познания и опит, които да им позволят да изпълнят ефективно договора вместо участниците в транзакцията.

Ако съдилищата обаче са способни да попълват пропуските точно и без никакви разходи, защо тогава контрагентите винаги

инвестират време и средства за прецизиране на задълженията си? В свят, в който спецификацията на договорите е свързана с разходи, а отсъждането на съда е на условна цена нула, резултатът от договарянето би бил един напълно неопределен договор вместо всеобхватен договор Ароу-Дебрю. Всъщност с участието си в конструирането на договора контрагентите най-вероятно целят да намалят разходите или некоректността на съдебните решения.

Отчитането на разходи за отсъждането от съда има две директни последици за структурата на договора. Първо, когато участниците в транзакцията се опитват да избегнат съдебните решения, презумпцията, че условията в договора отразяват крайната цел на страните, не е оправдана. Разчитайки на предоговаряне или на други форми на проява на собствените си възможности, участниците в транзакцията може да предпочетат договори с нереализирана печалба, вместо да приемат условия, регламентиращи ефективни действия, но и повишаващи разходите и вероятността за съдебна намеса. Второ, съществуването на правни несъвършенства предполага действия като целенасочено анулиране на договорите, неизпълнение на ангажиментите и други подобни опити за предоговаряне на действащите условия. За разлика от моралния хазарт, който е пасивно отражение на ценовите сигнали в рамките на съществуващото споразумение, горните примери олицетворяват поведение, чиято цел е да модифицира де юре първоначалните условия. Стратегията на стремящата се към преразпределение на печалбата страна може да включва търсене на строга отговорност за обикновени нарушения, непрекъснато съблюдаване на правилата или събиране на информация с намерение за нарушаване на споразумението в „подходящ“ момент [Мастън, 1998, с. 33]. В такава среда ефективният договор трябва да определи

не толкова условията на търговия, колкото процеса на постигане на тези условия [Маколи, 1985]. Или както Голдберг пише: „Акцентът се измества от конструирането на детайлна картина на условията на търговия към по-общо представяне на процеса на коригиране във времето на условията в споразумението. Това всъщност е конституиране на структура, която управлява развиващи се взаимоотношения“ [Голдберг, 1976, с. 428]. Описаният процес представлява спецификацията и изпълнението на т.нар. релационен договор.

Моделът на релационния договор, подобно на стандартния модел на непълното договаряне, разглежда условията в договора като отправна точка за бъдещи преговори. Разликата е, че преговорите при релационна структура на договорите са свързани с разходи, а едностранното запазване на първоначалните условия в договора (включително цената) не е нито сигурно, нито е на цена нула. Ключовият елемент при подписването на релационни договори е спецификацията на взаимоотношенията по начин, намаляващ деструктивните мотиви за неизпълнение на ангажиментите или за предприемане на преговаряне [Мастън, 1998, с. 34].

Условията в договора са тези, които определят размера на съдебната намеса. Колкото по-неопределени са договорите и колкото по-неясни са ангажиментите на страните, толкова повече ще се разчита на съдилищата за вземането на окончателните решения. Обратно, договори, които прецизират задълженията на всяка страна, определят наказателни санкции (при преустановяване или преждевременно прекратяване) и позволяват свободата за едностранно изискване на тези санкции, пренасочват правото за вземане на решения (и извършване на корекции) от съдилищата към участниците в транзакцията.

Мащабът на релационните взаимоотношения зависи до голяма степен от съвместимостта на юридическата интервенция и структурата на договора. Когато неизпълнението на първоначалните условия в договора е резултат от желанието за минимизиране на (разходите за) съдебните отсъждания, всяка юридическа интервенция ще обезкуражи, вместо да насърчи изпълнението на договора. С други думи, склонността на договарящите се страни да се обвързват с релационни договори, т.е. да намаляват намесата на съда чрез използването на един по-прецизен език в общуването, е правопрпорционална на желанието на съда да се съобразява с приетите условия.

В съвременните правно-икономически анализи договорното право най-често се комбинира с елементи на релационното договаряне. Типичен пример в това отношение е разрешаването на проблема с умишлено забавяне. Според Шавел (2005) договорното право може да облекчи предизвиканите от този проблем последствия по два начина: 1) анулиране на споразумението; и 2) контрол на договорената цена. Първата мярка се препоръчва, когато причините, предизвикващи умишлено забавяне, са анализирани, но не са отразени в договора, тъй като това може само да ги активира (например заплахата от престъпни действия). Когато обаче причините за умишленото забавяне не са предвидени, например при затрупани работници в пропаднала минна галерия, прекратяването на договора между мината и фирмата за рисково спасяване е неприемливо, тъй като договорът за помощ (извеждането на работниците) е обществено значим. В този случай крайната цел е договорът да бъде осъществен, а проблемът с умишленото забавяне да се редуцира с контрол върху цената на договора.

Контролът върху цената изисква детерминиране на т.нар. оптимална цена на договора. Такава цена ще отнеме част от общата печалба, но ще разреши по най-добрия начин проблема с умишленото забавяне и ще генерира необходимата мотивация за изпълнителя на договора. На база на оптималната цена съдът ще предприеме юридически интервенции, като се стреми да не допусне завишаване на действителната цена. Основа за тези интервенции са *ex post* съображенията в дебатите по договора. Макар и по-рядко се предприемат *ex ante* мерки за контрол върху цената, които обаче по правило не зависят от конкретната договорна среда [Шавел, 2005, с. 17].

Поради ограничената информираност на държавните институции определянето на оптималната цена е продължителна и нееднозначна задача⁸. Затова най-често е невъзможно предварителното прецизиране на тази цена. Ако за държавните институции тази задача е трудна, това означава, че за страните не би било изгодно да полагат усилия и да разчитат единствено на релационни взаимоотношения. Имайки предвид, че юридическите интервенции за контрол върху цената са скъпи, оптималната политика би била ограничаване на тези интервенции и комбинирането им с развиващи се във времето (релационни) взаимоотношения.

Все пак някои представители на правно-икономическата школа споделят разбирането, че договорното право може да се справи с умишленото забавяне без релационни взаимоотношения. Сравнявайки два алтернативни правни инструмента за преодоляване на нарушенията – „очаквани щети“ и

„специфично действие“, Еглин и Райхелщайн (1996) дискутират ефектите от юридическите санкции и проблема с умишленото забавяне. Авторите твърдят, че договорите с постоянни цени могат да стимулират ефективно инвестиране, балансирайки ситуациите на умишлено забавяне, които водят до подценяване (по-ниско възстановяване) на инвестициите, със ситуациите на нарушения (и реципрочни санкции от съда), водещи до надценяване на инвестициите. Според тях възможното свръхинвестиране, описано за първи път от Роджерсън (1984) и Шавел (1980), не е обичаен резултат от юридическите интервенции, а се проявява при някои специфични опции в договорите.

Според Роджерсън (1992) оптималното договорно решение на проблема с умишленото забавяне е в подписването на „силни“ договори в благоприятна среда. Роджерсън твърди, че договорите са силни в следните аспекти: 1) те са комплексни (детайлни); 2) дават гаранции за участие, т.е. агентите не нарушават задълженията си, тъй като ще понесат санкции; 3) не допускат преговаряне на подписаните споразумения. Средата от своя страна е благоприятна, когато осигурява: 1) неутрално отношение към риска; 2) инвестиционните решения нямат странични ефекти, т.е. не влияят директно върху друга страна; 3) за определено ниво на частната информация съществува само един инвеститор, т.е. само един агент взема инвестиционно решение. Когато всички тези хипотези са изпълнени, проблемът с умишленото забавяне не е източник на неефективност.

Използването на правни и икономически аргументи в тълкуването на дългосрочното

⁸ За дефиниране на оптимална цена в примера със затрупаните работници е необходимо да се анализират редица фактори, като: връзката между усилията на подизпълнителя на договора и вероятността за откриване на жертвите в конкретните обстоятелства; вероятните усилия на жертвите в различните ситуации по време на спасяването; връзката между инвестициите на мината и разпределението на печалбата; загубите за мината при отказ на помощ за спасяване и т.н.

договаряне задължава още повече да се прави разграничение между икономическото и правното значение на понятието „непълнен договор“. За юристите непълнен договор означава, че ангажиментите на страните не са ясно регламентирани [Вахаби, 2000]. За икономистите непълнен е договор, в който крайните резултати за двете страни зависят от ситуации, които не са отразени в договора [Харт, Муур, 1988]. С други думи, непълният договор, за разлика от пълния, описва една част от действията на страните, които трябва да предприемат, но не всички. Или какво следва да се направи в едни състояния на средата, но не в други.

4. Правни подходи към договарянето

Въпреки че през последните години правното направление в изучаването на поведенческата несигурност и договорните отношения използва главно икономически аргументи (реципрочно икономистите отдават все по-голяма важност на юридическите подходи), редица юридически анализи на търговските договори се основават на алтернативни концептуални рамки. Тези не-икономически модели и допусканията, върху които са построени, са от особен интерес за икономистите, използващи съвременните интердисциплинарни подходи към пазарите и дългосрочните договори.

Алтернативните правни гледни точки към договарянето най-вероятно са резултат от сложната зависимост на договорното право с другите правни области и институции, както и с многообразието от форми за дългосрочно взаимно обвързване. Въпреки че е прието да се разглежда като дискретно правно поле, функционирането на правилата и институциите, свързани с договорите, зависи до голяма степен от други аспекти

на правото, като наказателното право, фалитите, процедурните изисквания, свидетелските показания. За да опишат тази взаимна обвързаност юристите използват клишето: „Правото е мрежа без шекове“. Много въпроси, които например икономистите разглеждат като част от договарянето, в действителност се управляват от наказателното право. От друга страна, правилата, свързани с определени категории на търговския обмен, като потребление, наемане на работа, застраховка, договори за информационно лицензиране и др., са се обособили до степен, позволяваща им да се идентифицират като самостоятелни правни области. В контекста на тази взаимна зависимост ще добавим факта, че практическата способност на договарящите се страни да отстояват своите юридически права зависи до голяма степен от процедурните правила, управляващи съдилищата и другите изпълнителни институции. Затова много от специфичните характеристики на договорното право трудно могат да се разтълкуват без отчитането на разходите и другите ограничения, свързани с действията на тези институции.

Основната цел на договорното право е да разпознае проблемите, съпътстващи договорите, и да предложи някакви доктринни рамки за тяхното преодоляване. Заради несъвършенството на тези правни рамки договарящите се страни обикновено предпочитат юридическите договори в комбинация с други юридически или неюридически средства за изпълнение на задълженията. Такива средства могат да бъдат банковите депозити, гаранциите на трета страна, обвързващата репутация, често повтарящите се сделки, общите заплахи, търговията със залози, инвестициите в алтруистични начинания и т.н. Затова успехът на формалния закон за договора в много голяма степен зависи от способността му да функционира не в изола-

ция, а съвместно с изброените заместващи и допълващи средства.

Комбинацията от икономически и правни аргументи е най-логичният подход към договарянето. Смисълът на свободната пазарна икономика е в способността на частните търговци да влизат в доброволни споразумения, които управляват икономическия обмен помежду им. Затова търговското право е един от ключовите компоненти за функционирането на икономическата система [Хермалин, и др., 2006]. И ако правото на собствеността определя конфигурацията от юридически права, които формират базата на производството и търговията, а наказателното право предпазва същите права от насилствено отнемане или експроприация, договорното право посочва правилата за обмен на индивидуални претенции срещу права, детерминирайки по този начин степента, до която обществото е способно да спечели от свободната търговия. Затова в икономическите анализи на отделните институции или микроосновите на търговския обмен договорното право има своето запазено място.

Все пак промененият поглед към търговските отношения, особено с популяризирането на теорията на временното равновесие и допускането за ограничена рационалност, придава все по-голяма важност на социалните аргументи. Акцентирайки върху категории като справедливост, безпристрастност и т.н., алтернативните правни подходи обогатяват не само различните форми на дългосрочното договаряне, но и чисто пазарни концепции, като тази за социалното благополучие.

Три са най-важните алтернативи на правно-икономическия модел: коригирана справедливост, либерална автономия, социален конструктивизъм.

Коригираната справедливост е най-старата от изброените традиции на правната школа, а нейните интелектуални корени водят към класически автори като Аристотел. Коригираната справедливост приема, че юридическите институции са единствените, които са призвани да възстановяват справедливостта. В контекста на договарянето примери в това отношение са отнемането на несправедливо получени ползи или компенсирането на разходи, извършени заради неизпълнени обещания. Този подход се стреми да възстанови минали или характерни състояния на въпросите, влизайки в противоречие с правно-икономическия анализ, който разглежда миналите ползи и загуби като безвъзвратно „потънали“ и насочва светлините на прожекторите към мотивите за бъдещото поведение. Затова коригираната справедливост рядко намира приложение в ex ante анализите на правните проблеми. Юристите, изследващи подобни въпроси, разграничават приложението на икономиката в разрешаването на съдебни спорове, изискващи вземането на принципни решения, от приложението на икономиката в законодателните инициативи и инвестиционното планиране, когато се търси законова обосновка на целите на социалната политика или частния интерес [Хермалин, ..., 2006, с. 8].

Либералната автономия представя индивидуалния интерес като алтернатива на колективния [Барнет, 1986] и подчертава, че индивидуалните права са приоритетни пред по-общите ангажменти към обществото. Затова либералната перспектива стои по-близо до икономическия подход, отколкото коригираната справедливост. Използвайки стандартните неокласически допускания и традиционната теория на благополучието, либералната автономия представя социалното благополучие като сбор от индивидуални полезности и твърди, че индивидуалните свободи водят до желаните икономически

резултати. Както посочва Сен В своята теория на социалния избор (1970), напрежение между либералния и икономическия подход се появява, когато пазарният провал или проявата на транзакционни разходи възпрепятстват осъществяването на ефективни сделки. В контекста на договарянето представителите на либералната теория твърдят, че задълженията, които не се приемат доброволно от договарящите се страни, не бива да се налагат дори когато те са ефективни и справедливи. От друга страна, либертарианците смятат, че законите трябва да защитават дори антиконкурентни споразумения (като фиксираните цени), стига те да са доброволни, а потребителите да не притежават изключителни права за търговия с производителите при преференциални условия.

Социалният конструктивизъм твърди, че нормативните цели на обществото (според някои автори и дескриптивните) се определят от продължителен колективен дебат между неговите граждани. Затова основната цел на правните институции е да осигурят подходящи условия за вземане на такъв тип решения. В този смисъл социалният конструктивизъм обединява множество специфични нормативни гледни точки, като тази на гражданското достойнство [Кронман, 1987], на демократичното самоуправление [Пилдес и Андерсън, 1990], на егалитарианското разпределение на политическата и икономическата власт [Кенеди, 1982], на предпочитанията към специфични материални стойности, които икономистите наричат заслужени стоки [Радин, 1987], и т.н. Според всяка от изброените теории индивидите преследват както икономически цели, като например ефективност, така и други крайни материални цели. Ако гражданите например решат, че благосъстоянието на местните производители е по-важно от производствената ефективност или ико-

номическата свобода, те могат да вземат решения, които да ограничават външната търговия. Оттук следва, че юрисдикцията на индивидуалните институции, каквито са договорите и пазарите, не би следвало да превъзхожда тази на колективните и политическите институции.

В търсенето на солидно аргументиране срещу използването на икономическия анализ в договорното право все по-често споменатите три подхода се комбинират. Голяма популярност придоби например обединяващата „теория на волята“, която твърди, че обещанията трябва да се изпълняват заради самите обещания [Фрийд, 1981]. От една страна, неизпълнението на обещанието е деонтологична грешка, която трябва да се поправи като въпрос на коригираната справедливост, а от друга, изпълнението на обещанието е необходимо от уважение към автономията на този, към когото е дадено (и вероятно на този, който е дал) обещанието. В отговор на подобни аргументи икономически ориентирани автори [Красуел, 1989, Шавел, 1991] твърдят, че целта на повечето правно-икономически анализи на договарянето е попълването на празнините в непълните споразумения и прецизиране на правилата при неизпълнение на задълженията. Тези правила влизат в сила, когато страните нямат становище по определени въпроси. Така, допускайки, че търговските договори са икономически насочени, правно-икономическият анализ представя договорните отношения по начин, който отразява най-добре волята на договарящите се страни.

Основният контрааргумент на представителите на теорията на волята е, че съществува разлика между субективната преценка на договарящите се страни, когато дават и получават обещания, и ефективните за тях действия. Много хора например, дори и такива с продължителен бизнес опит, приемат

обещанията като вътрешна морална сила и никакви субоптимални действия не могат да бъдат извинение за неизпълнение на приетите задължения. Затова участието в ефективни преговори с цел промяна на предварителната рамка на договора би било нарушаване на автономията и достойнството на договарящите се страни.

Тези икономически съображения се използват от икономистите в дебатите за конструиране на един по-достоверен, отчитащ проблема с поведенческата несигурност модел на социалното благополучие. Все пак първоначалната идея на представителите на правно-икономическата школа за съпоставяне на икономическите стойности с аргументите на теорията на социалното благополучие на Бергсън не се състоя. Причината е, че трите алтернативни правни подхода трудно се съгласуват с функцията на социалното благополучие [Шавел, Каплов, 2002]. Корижираната справедливост например отхвърля тази функция, аргументирайки се с тезата, че правната издържаност на действията се отсъжда единствено на база правилно и погрешно и никога на база последиците от тези действия. Либералната автономия е по-склонна да приеме функцията на социалното благополучие, но отрича идеята правата да се съпоставят едни с други или с икономически стойности, както и заместването на функцията на социалното благополучие с лексикографска подредба на предпочитанията. Според представителите на социалния конструктивизъм целият този подход с участието на функцията на социалното благополучие от логическа гледна точка е „въртене в кръг“, тъй като според тях социалните стойности, които се приемат като екзогенни детерминанти на функцията на социалното благополучие, всъщност са ендогенно детерминирани от политическия и културен процес, чиято неделима част са дебатите за икономическата политика. Позицията на това направление е,

че предварителното детерминиране на функцията на социалното благополучие и последващите опити за нейното максимизиране са „поставяне на каруцата пред коня“ [Хермалин, ..., 2006, с. 10].

Така в крайна сметка анализът на моралната сила на индивидуалните права и комбинирането на аргументи от всички правни подходи (в т.ч. правно-икономическия) обосновава договорната алтернатива на теорията на социалното благополучие, т.нар. теория на общественения избор.

Икономистите, изучаващи правните институции, трябва да имат предвид, че юристите използват не само различна терминология, но и различни методологически подходи. Най-вече в правната литература няма ярък контраст между нормативните и позитивните анализи. В много дескриптивни правни констатации например прозират нормативни нюанси, и обратно. Анализаторите, които не разчетат правилно подобни изводи, ще интерпретират погрешно изследвания феномен. От друга страна, обичайният за правото метод на аргументиране, индуктивно от индивидуални казуси вместо дедуктивно от обобщаващи принципи, е причина много юристи да отхвърлят стандартните методологични практики, в това число формалното моделиране и използването на статически агрегати. За да се избягват евентуални недоразумения, при използването на позитивни икономически анализи в тълкуването на правни въпроси от юристи е необходимо предварително да се заявят методологическите допускания.

5. Обобщаващ коментар

Поведенческата несигурност, проявяваща се като резултат от асиметрията на информацията, е причина всеобхватният

договор Ароу-Дебрю да отстъпи място на пълния, но втори, трети и т.н., най-добър договор. Подписването на пълен договор изисква прецизиране на всички взаимоотношения на базата на наличната информация. Това изискване може да се интерпретира и като недоверие на договарящите се страни в способността на съдилищата да доказват всички несигурни ситуации и резултати. Затова страните могат да спечелят от стратегическото прикриване на информация или от поведение, водещо до реализиране на частна изгода за сметка на общата. В крайна сметка основната цел на пълния договор е дефиниране на взаимномотивираща схема на плащания или общи такива правила.

Договорите са непълни, когато за наличното ниво на информация остава нереализирана печалба [Мастън, 1998, с. 29]. Моделът на непълното договаряне отхвърля допускането за рационално поведение и насочва вниманието към ограничените способности на съда и договарящите се страни. Последното всъщност е причина за проявата на допълнителна несигурност и пропуски в договорните отношения. Моделът на непълното договаряне позволява да се извърши формален анализ на алтернативните организационни и институционални споразумения от гледна точка на правата на собственост [Гросман, Харт, 1986; Харт, Мур, 1990] и управленските структури на договорните отношения [Уилямсън, 1985]. За много теоретици обаче това са анализи, основаващи се на прекалено смели обобщения и докато не се конструира приемлив модел на ограничената рационалност, всички ограничения в договорите ще бъдат *ad hoc* и произволни [Харт, Холмстъръм, 1987, с. 148].

Разликата между правно-икономическия модел и стандартния икономически подход на непълното договаряне е начинът, по който се осъществяват корекциите в договора. В

традиционните икономически модели съдилищата автоматично следят за изпълнението на договорените условия, а корекциите, ако изобщо се предприемат такива, се договарят без никакви разходи. В правно-икономическия модел съдилищата, а не участниците в транзакциите, оценяват възможностите за адаптиране и осъществяват необходимите промени в договора. Този модел предлага богато описание на юридическите закони и ролята на съдилищата в процеса на изпълнение на договорите. Като недостатъци можем да посочим, че се игнорират целите на договарянето, а договорното право не описва достатъчно детайлно поведението на договарящите се страни.

Моделът на релационното договаряне, подобно на модела на непълното договаряне, разглежда условията в договора като отправна точка за бъдещите преговори. Разликата е, че преговорите при релационна структура на договорите са свързани с разходи, а едностранното запазване на първоначалните условия в договора (включително цената) не е нито сигурно, нито е безплатно. Затова, ключовият елемент при подписването на релационен договор е специфициране на взаимоотношенията по начин, намаляващ деструктивните усилия за неизпълнение на ангажиментите или за предприемане на преговаряне [Мастън, 1998, с. 34].

Според правно-икономическия подход дългосрочните договори преодоляват поведенческата несигурност и допринасят за търговския обмен по няколко начина: подобряват координацията между контрагентите; стимулират търговските отношения в продължителни периоди; стимулират сделки, изискващи предварително производство.

Най-обичайната причина за подписването на договор е координиране на независимите действия на контрагентите в

несигурна ситуация. Класически пример е застраховането срещу евентуални загуби на стоката по време на транспортиране. Координирането между контрагентите е избор на ефективното (от няколко възможни) равновесие на действията на контрагентите. Имайки предвид, че ефективното равновесие представлява фокална точка за двете страни, то може да се достигне без договор [Шелинг, 1960]. При сравнително „евтини“ преговори действително координирането може да се осъществи без договор, стига двете страни да заявят предварително намеренията си [Фарел, 1993]. Все пак договорът внушава повече респект, а и представлява официален писмен документ. Когато единствената цел на договора е координиране, се допуска, че договорите са самоизпълняващи се, затова вниманието се насочва към конструирането и интерпретацията на договора, а не към неговото изпълнение.

При динамична търговия застраховането на транзакциите се мотивира освен от склонността за избягване риска и от различната преценка на вероятностите да се случат бъдещите събития. В този случай е необходим взаимно обвързващ договорен механизъм, тъй като *ex post* една от страните със сигурност ще съжалява за сключената сделка. Подобен казус възниква при даването на капиталови активи под рента. Имайки предвид, че законът за собствеността предоставя на собственика единствено правото да изисква обратно актива, договорът прави по-надеждно обещанието на наемателя да го върне обратно. По принцип дългосрочните договори стимулират всяка транзакция, която протича в няколко последователни търговски фази. Тъй като страната, която извършва първа действия, реално кредитира

другата страна, разплащането трябва да се регламентира по най-икономичния начин.

Типични за динамичната търговия са ситуацията на скрита информация. В модела на лимоните на Акерлоф (1970) например, когато качеството на стоката е познато на продавача, но не и на купувача, неблагоприятният подбор възпрепятства ефективния обмен. Договорът в такива случаи гарантира, че качеството на доставяната стока отговаря на стандарта [Гросман, 1981].

При сделки, изискващи предварително производство, печалбата от търговския обмен зависи от потъващите инвестиции, които все пак могат да останат невъзстановени, ако планираната търговия не се осъществи. За да избегне умишленото забавяне, преди да предприеме каквито и да е инвестиции в специфични активи, производителят ще търси гаранции (под формата на договор), че тези инвестиции ще бъдат *ex post* възстановени. Както твърди Катц (1996), в отсъствието на взаимно обвързващи действия преди инвестициите мотивите на продавача да инвестира може до такава степен да се размият, че да се достигне до провал на сделката. По принцип купувачите също могат да спечелят, ако извършат предварителни директни или неявни инвестиции⁹. Но тъй като такива инвестиции обикновено са специфични (за взаимоотношенията), преди да ги предприемат, купувачите ще търсят гаранции за поддържането на приемливо ниска цена. Според Гросман и Харт (1986) този проблем може да се реши без договаряне, чрез предварително преразпределение на правата на собственост, или според Шепард (1987) чрез *ex ante* промяна на индустриалната структура, но най-икономичната възможност все пак остава договорът.

⁹ Предварителните инвестиции на купувачите са неявни, когато се изразяват в прекратяване на алтернативни доставки, и са директни, когато се изразяват например в закупуване на допълващи производствени фактори.

Дългосрочното обвързване може да има и странични положителни ефекти. Ангажиментът на доставчика да остане на пазара (въпреки краткосрочните загуби) например предпазва от навлизането на конкурентни фирми и/или стимулира навлизането на производители на допълващи стоки.

Освен че допринасят за взаимното обвързване на контрагентите, договорите са причина за проявата на редица проблеми и загуби. Най-важните причини, водещи до негативно отношение към договорите, са проблемите, съпътстващи тяхното конструиране и изпълнение, невидимостта и недоказуемостта на някои действия, преддоговорните ангажменти и динамичната несъвместимост на двете страни.

Договорното право е съобразено с повечето от изброените проблеми и предлага доктринни споразумения за тяхното преодоляване. Тъй като тези споразумения не са съвършени, договарящите се страни обикновено предпочитат юридическите договори в комбинация с други юридически и неюридически средства за взаимно обвързване. Реалната алтернатива за голяма част от търговците са спот пазарите. Затова структурите на съвременните индустрии и индустриални сектори са баланс между дългосрочните договори и спот пазарите.

Литература

1. Георгиев, ИВ., Основи на инвестирането, Отворено общество, 1995.
2. Георгиева, Кр., Микроикономикс, част първа, С., 1993.
3. Илиев, ИВ., Пазар и пазарна конюнктура, ИК „Призма“, С., 1996.
4. Олейник, А., Институциональная экономика, Инфра-М, Москва, 2000.
5. Леонидов, А., Ордолиберализъм, социално пазарно стопанство, трансформация, Изд. „Лук.“, С., 2000.
6. Манов, В., Относно типологията на съвременната пазарна икономика, Научни трудове на УНСС, том I, 1999.
7. Марков, М., Институционализмът – нов избор за трансформиращите се икономики, УНСС, Научна конференция „Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика“, 2001, с. 59-66.
8. Миркович, К., Обобщена теория за полезността и стойността, УНСС, Научна конференция „Научни и методически проблеми на преподаването на икономическата теория“, 2005, с. 11-28.
9. Минасян, Г., Икономически неравновесия и конфликти, УНСС, Научна конференция „Конфликтология и сигурност“, 2007.
10. Матеев, Е., Структура и управление на икономическата система, Наука и изкуство, С., 1987.
11. Неновски, Н., К. Христов, Финансовата репресия и ратионаране на кредита в условията на паричен съвет в България, дискуссионни материали на БНБ, 1998.
12. Ралева, Ст., Микроикономика – учебно помагало, УИ „Стопанство“, 2007.
13. Сафов, Ст., Световна икономика, ИК „Сигела“, 1999.
14. Сафов, Ст., Макроикономика, ИК „Люрен“, 1993.

15. Снасов, Тр., Институционални аспекти на теорията на икономическия преход, УНСС, Научна конференция „Икономическа и институционална промяна при прехода към реално функционираща пазарна икономика“, 2001, с. 5-21.
16. Статев, Ст., Социално-икономически дисбаланси, УНСС, Научна конференция „Благосъстояние и икономически растеж при ефективно функционираща пазарна икономика“, 2003, с. 21-30.
17. Танова, П., Световното стопанство и българският избор, ИК „Кама“, С., 1995.
18. Тодорова, Т., Фирмата в контекста на транзакционните разходи, цп. „Икономическа мисъл“, бр. 1, 2004, с. 26-32.
19. Aghion, P., M. Dewatripont and P. Rey, Renegotiation Design with Unverifiable Information, *Econometrica*, vol. LXII, 257-82, 1994.
20. Akerlof, G., The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 488-500, 1970.
21. Allen, D., D. Lueck, Contract Choice in Modern Agriculture: Cropshare versus Cash Rent, 35 *Journal of Law and Economics*, 397-426, 1992.
22. Anderlini, L., L. Felli, Incomplete Written Contracts: Undescribable States of Nature, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, 1085-1124, 1994.
23. Arrow, K., The Economics of Agency, in J. Pratt and Zeckhauser (eds.), *Principals and Agents: The Structure of Business*, Harvard Business School Press, Boston, 37-51, 1985.
24. Barnett, R., A Consent Theory of Contract, *Columbia Law Review*, 86 (2), 269-321, 1986.
25. Barzel, Y., *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
26. Bernheim, B., M. Whinston, Incomplete Contracts and Strategic Ambiguity, *The American Economic Review*, vol. 88, No. 4, 902-932, 1998.
27. Caldwell, B., Hayek and Socialism, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, 1556-1915, 1997.
28. Coase, R., The Nature of the Firm, *Economica*, Vol. 4, 386-405, 1937.
29. Coase, R., The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1-44, 1960.
30. Craswell, R., Contract Law, Default Rules, and the Philosophy of Promising, 88 *Michigan Law Review*, 489-529, 1989.
31. Crocker, K., S. Masten, Efficient Adaptation in Long-Term Contracts: Take-or-Pay Provisions for Natural Gas, *American Economic Review*, Vol. 75, No. 5, 1093-1093, 1985.
32. Crocker, K., S. Masten, Mitigating Contractual Hazards: Unilateral Options and Contract Length, *RAND Journal of Economics*, Vol. 19, No. 3, 327-343, 1988.
33. Demsetz, H., The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution, *The American Economic Review*, vol. 87, No. 2, 426-430, 1997.
34. Dewatripont, M., Renegotiation and Information Revelation over Time: The Case of Optimal Labor Contracts, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 104, No. 3, 589-619, 1989.

35. Dye, R., Costly Contract Contingencies, *International Economic Review*, February, 233–250, 1985.
36. Edlin, A., S. Reichelstein, Hold-ups, Standard Breach Remedies, and Optimal Investment, *The American Economic Review*, vol. 86, No. 3, 478–501, 1996.
37. Farrell, J., Meaning and Credibility in Cheap-talk Games, *Games and Economic Behavior*, 5(4):514–31, 1993.
38. Furbotn, E., R. Richter, *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1998.
39. Garvey, G., Encouraging Specific Investments in a One Shot and Repeated Partnership: Some Comparisons, mimeo, Australian Graduate School of Management, 1991.
40. Goetz, C., R. Scott, The Limits of Expanded Choice: An Analysis of the Interactions between Express and Implied Contract Terms, 73 *California Law Review*, 261–322, 1985.
41. Goldberg, V., Regulation and Administered Contracts, 7 *Bell Journal of Economics*, 426–448, 1976.
42. Goldberg, V., J. Erickson, Long-Term Contracts for Petroleum Coke, Department of Economics Working Paper Series №206, University of California-Davis, 1982.
43. Grossman, S., An Introduction to the Theory of Rational Expectations under Asymmetrical Information, *Review of Economic Studies*, vol. 68, 541–59, 1981.
44. Grossman, S., O. Hart, The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration, *Journal of Political Economy*, vol. 94, No. 4, 691–719, 1986.
45. Halonen, M., Reputation and Allocation of Ownership, mimeo, Helsinki School of Economics, 1994.
46. Hart, O., An Economist's Perspective on the Theory of the Firm, *Columbia Law Review*, vol. 89, 1749–1757, 1989.
47. Hart, O., Is 'Bounded Rationality' an Important Element of a Theory of Institutions?, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, pp. 696–702, 1990.
48. Hart O., *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Clarendon Press, Oxford, 1995.
49. Hart O., B. Holmstrom, The Theory of Contracts, in Bewley T.F. (ed.), *Advances in Economic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, 71–155, 1987.
50. Hart, O., J. Moore, Incomplete Contracts and Renegotiation, *Econometrica*, vol. 56, No. 4, 755–785, 1988.
51. Hart, O., J. Moore, Property Rights and the Nature of the Firm, *Journal of Political Economy*, vol. 98, 1119–58, 1990.
52. Hayek, F., Competition as a Discovery Procedure, 1968, in Hayek F. (ed.), *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, University of Chicago Press, Chicago, 179–190, 1978.
53. Hermalin, B., A Katz, Judicial Modification of Contracts between Sophisticated Parties: A More Complete View of Incomplete Contracts and Their Breach, 9 *Journal of Law, Economics, and Organization*, 230–255, 1993.
54. Hermalin, B., A. Katz, R. Craswell, Chapter of the Law & Economics of Contracts, Forthcoming in *The Handbook of Law & Economics*, 2006.

55. Hubbard, G., R. Weiner, Regulation and Long Term Contracting in US Natural Gas Markets, *Journal of Industrial Economics*, Vol. 25, No. 1, 71-79, 1986.
56. Hubbard, G. R. Weiner, Efficient Contracting and Market Power: Evidence from the US Natural Gas Industry, *Journal of Law and Economics*, 34, 25-67, 1991.
57. Hurwicz, L., The Design of Mechanisms for Resource Allocation, *The American Economic Review*, vol. 63, 1-30, 1973.
58. Jensen, M., Agency Costs and Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers, *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 76, 323-29, 1986.
59. Jensen, M., W. Meckling, Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure, *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 305-60, 1976.
60. Katz, A., Positivism and the Separation of Law and Economics, *Michigan Law Review*, 94 (7), 2229-2269, 1996.
61. Kennedy, D., Distributive and Paternalist Motives in Contract and Tort Law, with Special Reference to Compulsory Terms and Unequal Bargaining Power, *Maryland Law Review*, 41 (4), 563-658, 1982.
62. Klein, B., The Role of Incomplete Contracts in Self-Enforcing Relationships, in E. Brousseau and J. Glachant, eds., *The Economics of Contracts*, Cambridge University Press, 549-71, 2002.
63. Klein, B., R. Crawford and A. Alchian, Vertical Integration, Appropriate Rents, and the Competitive Contracting Process, *Journal of Law and Economics*, Vol. 28, No. 2, 297-326, 1978.
64. Kreps, D., *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton University Press, Princeton, 1990.
65. Kronman, A., Living in the Law, *University of Chicago Law Review*, 1987, 54 (3), 835-876, Maskin, E., J. Tirole, Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts, *Review of Economic Studies* 66:83-114, 1999.
66. Lafont, J., J. Tirole, The Dynamics of Incentive Contracts, *Econometrica*, 56 (5), 1153-1175, 1988.
67. Macaulay, S., An Empirical View of Contract, 1985 *Wisconsin Law Review*, 465-482, 1985.
68. Malcomson, J., Contracts, Hold-Up, and Labor Markets, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXV, 1916-1957, 1997.
69. Marschak J., R. Radner, *Economic Theory of Teams*, Yale U. P., New Haven, Conn., 1972.
70. Masten, S., Minimum Bill Contracts: Theory and Policy, *The Journal of Industrial Economics*, Vol. 37, 85-97, 1988.
71. Masten, S., Contractual Choice, in B. Boukaert and G. De Geest (ed.) *Encyclopedia of Law & Economics*, Edward Elgar Publishing and the University of Ghent, 1998.
72. Masten, S., E. Snyder, The Design and Duration of Contracts: Strategic and Efficiency Considerations, 52 *Law and Contemporary Problems*, 63-85, 1989.
73. Nelson, R., S. Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1982.
74. Pildes, R., E. Anderson, Expressive Theories of Law: A General Restatement, *U. Pa. L. Rev.* 148, No. 5, 1503-75, 2000.
75. Polanyi, M., *The Tacit Dimension*, Routledge and Kegan Paul, London, 1967.

76. Radin, M., Market Inalienability, Harvard, 1987.
77. Rogerson, W., Efficient Reliance and Damage Measure for Breach of Contract, Rand Journal of Economics, vol. 15, No. 1, 39-53, 1984.
78. Rogerson, W., Contractual Solutions to the Hold-Up Problem, Review of Economic Studies, vol. 59, No. 4, 777-93, 1992.
79. Rubin, P., Treatment Decisions: Tort or Contract, Regulation, Vol. 22, No. 1, www.papers.ssrn.com, 1999.
80. Schelling, T., The Strategy of Conflict, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960.
81. Schwartz, A., Relational Contracts in the Courts: An Analysis of Incomplete Agreements and Judicial Strategies, 21 Journal of Legal Studies, 271-318, 1992.
82. Scitovsky, T., A Note on Profit Maximization and its Implications, Review of Economic Studies, No. 1, vol. 11, 57-60, 1943.
83. Sen, A., The Impossibility of a Paretian Liberal, Journal of Political Economy, 78 (1), 152-157, 1970.
84. Shavell, S., Damage Measure for Breach of Contract, Bell Journal of Economics, vol. 11, 466-90, 1980.
85. Shavell, S., An Economic Analysis of Altruism and Deferred Gifts, Journal of Legal Studies, 20 (2), 401-421, 1991.
86. Shavell, S., Contracts, Holdup, and Legal Intervention", Harvard Law and Economics Discussion Paper No. 508, 2005.
87. Shavell, S., L. Kaplow, Fairness versus Welfare, Cambridge, MA: Harvard University Press, 2002.
88. Shepard, A., Licensing to Enhance Demand for New Technologies, RAND Journal of Economics, 18 (3), 360-368, 1987.
89. Spier, K., Incomplete Contracts and Signaling, Rand Journal of Economics, vol. 23, 432-43, 1992.
90. Tirole, J., Procurement and Renegotiation, Journal of Political Economy, vol. 94, No. 2, 235-59, 1986.
91. Tirole, J., The Theory of Industrial Organization, MIT Press, Mass., Cambridge, 1988.
92. Vahabi, M., A Critical Survey of K.J. Arrow's Theory of Knowledge, Cahiers d'Economie politique, No. 29, 35-65, 1997.
93. Vahabi, M., From Walrasian General Equilibrium to Incomplete Contracts: Making Sense of Institutions, 2000, www.ftp.univ-paris1.fr
94. Williamson, O., The Economic Institutions of Capitalism – Firms, Market, Relational Contracting, New York; Free Press, 1985.
95. Williamson O., The Mechanisms of Governance, Oxford University Press, Oxford, 1996. **ИА**