

РЕТРОСПЕКТИВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОГО КАЧЕСТВА КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Салихов Борис Варисович¹,
д-р экон. наук, профессор,
e-mail: mgsusalikhov@yandex.ru

Салихова Ирина Сергеевна^{1,2},
д-р экон. наук, профессор,
e-mail: irinasalikhova@yandex.ru

¹Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г. Москва, Россия

²Московский университет имени С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

В статье конкретизированы теоретические и научно-практические аспекты формирования и развития контрактных отношений в современной отечественной экономике. Предложена краткая ретроспектива ключевых положений, характеризующих специфику функционирования неполных контрактов как важнейшей основы рыночной саморегуляции и динамики конкурентных взаимодействий. Охарактеризован действующий в российском хозяйстве «чистый» контракт в форме институциональной модели G2G, что является закономерным следствием традиционного административного раздатка и функцией рентоориентированного поведения ключевых субъектов экономики. Выявлены негативные социально-экономические последствия отечественного квазирынка, представленного в качестве государственно-коммерческого симбиоза, не способного к самоорганизации и саморегулированию, а также блокирующего отношения открытого и конкурентного доступа к дефицитным экономическим ресурсам. Обоснована необходимость разработки институционального механизма, призванного ускоренно формировать систему контрактного раздатка, оптимизирующего интересы государства и представителей частного сектора экономики. Рассмотрены перспективы формирования инновационных форм современных контрактных отношений в отечественном хозяйстве. В связи с этим верифицирована необходимость актуализации и дальнейшего совершенствования системы офсетных контрактов, особенно в сфере расширенного воспроизводства технологических инноваций.

Ключевые слова: контрактные отношения, полный и неполный контракт, открытый и закрытый доступ к ресурсам, административный раздаток и контрактный раздаток, квазирынок, конфронтационные и кооперационные контрактные отношения, офсетный контракт

RETROSPECTIVE AND PROSPECTS FOR THE FORMING OF A NEW QUALITY OF CONTRACT RELATIONS IN THE MODERN DOMESTIC ECONOMY

Salikhov B.V.¹,
doctor of economic sciences, professor,
e-mail: mgsusalikhov@yandex.ru

Salikhova I.S.^{1,2},
doctor of economic sciences, professor,
e-mail: irinasalikhova@yandex.ru

¹Central Economics and Mathematics Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

²Moscow Witte University, Moscow, Russia

The article specifies theoretical and scientific-practical aspects of forming and development of contractual relations in the modern domestic economy. A brief retrospective of key provisions characterizing the specifics of the functioning of incomplete contracts as the most important basis for market self-regulation and the dynamics of competitive interactions is offered. The “pure” contract in the form of the institutional G2G model operating in the Russian economy is characterized, which is a natural consequence of the traditional administrative distribution and a function of rent-oriented behavior of key economic entities. The negative socio-economic consequences of the domestic quasi-market, presented as a state-commercial symbiosis incapable of self-organization and self-regulation, and blocking the relationship of open and competitive access to scarce economic resources, are revealed. The need to develop an institutional mechanism designed to quickly form a system of contractual distribution that optimizes the interests of the state and representatives of the private sector of the economy is substantiated. The prospects for the forming of innovative forms of modern contractual relations in the domestic economy are considered. In this regard, the need for updating and further improving the offset contract system has been verified, especially in the area of expanded reproduction of technological innovations.

Keywords: contractual relations, full and incomplete contract, open and closed access to resources, administrative distribution and contract distribution, quasi-market, confrontational and cooperative contractual relations, offset contract

Введение

Актуальность темы определяется необходимостью качественного обновления институциональной системы, регулирующей и координирующей контрактные отношения в современной отечественной экономике, особенно в условиях ее нарастающей открытости и неравновесности. Несмотря на то, что контрактные отношения «нашли» свои институты¹, тем не менее вопросов и проблем здесь отнюдь не становится меньше, что является следствием одновременной социально-экономической, институциональной, цифровой и технологической трансформации [1]. При этом отечественная форма контрактных отношений (преимущественно модель G2G, где государство само у себя заказывает общественные блага и само же себе эти блага поставляет), скорее всего, относится к разряду конфликтационных и динамически неравновесных, поскольку, в отличие от рыночных договоров, здесь нет стимулов искать кооперативный выигрыш. Кроме того, представители государства часто стремятся извлечь личную пользу еще до заключения сделок, так как выраженное несовершенство институтов позволяет осуществлять поиск «плохой» ренты.

В связи с этим необходимо конкретизировать ключевые положения, прежде всего, теории контрактных отношений, которая все в большей степени претендует на статус самостоятельной научной дисциплины, интегрирующей в себе теорию стимулирования, теорию информации и теорию институтов. При этом именно «институты приобретают особое значение по мере перехода от анализа статических двусторонних контрактов к изучению многосторонних, динамических и неполных контрактов» [2, с. 146]. Также актуализируется анализ научно-практического значения теории контрактов для развития одноименных отношений в отечественной экономике, причем с учетом действующих традиций и современной специфики взаимодействия государственного и частного секторов национального хозяйства в системе отношений так называемого квазирынка² и административного раздатка³. Таким образом, представляется необходимым выявление негативных последствий функционирования квазирыночных контрактных отношений в современном отечественном хозяйстве. Одновременно с этим ак-

¹ Релевантные правоотношения в данном случае регулируются Федеральным законом Российской Федерации от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

² Квазирынок есть искусственно сформированная система рыночных отношений там, где не происходит становления и развития данных отношений естественным образом; квазирынок часто создается в сфере воспроизводства общественных благ, где именно рыночные отношения являются априори низкоэффективными (хорошо известно, к каким негативным последствиям привел квазирынок в системах отечественной науки, образования, здравоохранения и др.).

³ Административный раздаток есть форма государственного, именно административного, а не рыночного, предполагающего конкурентный доступ, распределения дефицитных экономических ресурсов (в советской экономике, например, имел место принцип распределения «всем сестрам по серьгам» и др.).

туализируется разработка новых форм современных контрактных отношений, обеспечивающих устойчивое и безопасное развитие экономики, личности и общества.

Цель статьи, таким образом, заключается в разработке общего институционального вектора трансформации контрактных отношений в современной отечественной экономике, призванного обеспечить переход от квазирыночной формы названных отношений к релевантной государственно-рыночной модели с равенством в правах представителей как общественного, так и частного секторов хозяйства. Достижение цели предполагает решение следующих взаимосвязанных задач. Во-первых, следует конкретизировать ключевые положения современной теории контрактных отношений, а также охарактеризовать научно-практическое значение данной теории для развития современной экономики. Во-вторых, необходимо выявить негативные последствия действующей в отечественном хозяйстве квазирыночной модели контрактных отношений, имеющей историко-экономические основания в форме административного раздатка. В-третьих, важно разработать примерный контур трансформации квазирынка и административного раздатка в систему контрактного раздатка и новых форм взаимосвязи рынка и государства в отечественной экономике.

Краткая ретроспектива ключевых положений современной теории контрактных отношений

Известно, что основная заслуга в выявлении и обосновании институциональных, именно контрактных границ фирмы, принадлежит Р. Коузу, который отмечал, что *причиной появления фирм является хроническая неполнота рыночных контрактов, где всегда имеет место ненаблюдаемая информация и ненаблюдаемые действия рыночных агентов*. Институциональная сущность любой фирмы заключается в том, что в ее рамках существенно сокращаются трансакционные издержки рыночного обмена-общения, где все субъекты заинтересованы в информационной асимметрии. «Основная причина того, что создавать фирмы прибыльно, должна быть та, что существуют затраты использования ценового механизма. ... Контракт и есть то, посредством чего фактор за некоторое вознаграждение ... соглашается выполнять распоряжения предпринимателя в *известных пределах*. Существо контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. В этих границах, следовательно, он может управлять остальными факторами производства»⁴.

Главное в современной классической теории контрактов состоит именно в их *неполноте*, то есть объективной и субъективной невозможности, причем как принципала (П), так и агента (А) в известной модели стратегического взаимодействия двух экономических субъектов (П-А), выявить всю полноту информации и, далее, полного полезного знания о ситуации на рынке. В связи с этим в мире фирм, предприятий, корпораций, кластеров и релевантных смежных структур *именно теория неполных контрактов становится наиболее актуальной формой институционализации отношений в системе «рынок – иерархия»*. Заслуга Р. Коуза и, далее, О. Уильямсона и О. Харта, заключается в разработке институционального концепта фирмы, где она понимается как административная структура и одноименный механизм, обеспечивающий решение проблемы невозможности заключать *полные контракты*⁵. При этом, напомним, суть отмеченной невозможности состоит в трансакционных издержках, связанных, прежде всего, с уже известными неблагоприятным отбором и моральным риском, в том числе оппортунистического поведения.

Контракт является неполным, поскольку он далеко не во всех ситуациях подробно предписывает, как тот или иной субъект, в рамках отмеченной модели (П-А), *должен поступить и, главное, что он может при этом получить*. Здесь отмеченная неполнота контракта имеет разнообразные основания: от субъективного нежелания или невозможности, прежде всего, агента, исследовать и интерпретировать все возможные последствия, даже при наличии императивной информации, до объективных условий и факторов, предопределяющих реальную сложность обстановки, в которой исполнение контрактов вообще становится проблематичным. В связи с этим и в принципе, именно невозможность заключать

⁴ Теория фирмы. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 1995. – С. 16, 17. – («Вехи экономической мысли». Вып. 2).

⁵ Измалков С., Сонин К. Основы теории контрактов (Нобелевская премия по экономике 2016 года – Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем) // Вопросы экономики. – 2017. – № 1. – С. 5–22.

полные контракты и вызывает к жизни не только *формы*, но и *структуры* различных современных организаций, включая даже само государство, выступающее как «продукт согласия» индивидов⁶.

Изначально отметим, что если отношения между участниками контракта характеризуются такими формами, как *свобода выбора и безусловная взаимная выгода сторон*, транспарентность переговорного процесса и взаимные уступки при поиске консенсуса, соразмерность и координация защищенных прав и четко зафиксированных обоюдных обязанностей, понятные и допустимые пределы корректировки контракта при возможности выхода из договора, то *формируются и воссоздаются отношенческие основания для производства прогрессивных институтов*. Такие институты являются катализаторами расширенного воспроизводства инноваций, а также, следовательно, устойчивого социально-экономического развития.

В обратной ситуации, когда контрактные отношения характеризуются отсутствием динамического равновесия интересов и планов участников, причем один из них стремится к выигрышу за счет другого, что приводит к исчезновению *кооперационного выигрыша*, возникают и имплантируются в экономику плохие институты, замедляющие хозяйственный процесс. Отсюда важнейшим умозаключением является вывод о том, что *эффективность и качество контрактных отношений являются основанием эффективности и качества воссоздаваемых институтов, фиксирующих данные отношения и открывающих простор их дальнейшему совершенствованию*. Ключевая проблема состоит в том, как в принципе обеспечить «старт» высокоэффективным контрактным отношениям. Резонно полагать, что решение задачи связано с некими исходными институтами (предконтрактными), призванными формировать базовые «правила игры», а именно: позиционирование форм собственности и их надежную защиту, общие основания рыночных трансакций как бытие институтов конкурентного рынка и др. Другими словами, необходимы институты, обеспечивающие в экономике режим *открытого и конкурентного доступа к дефицитным ресурсам*.

Важно отметить, что высокое качество экономической политики государства проявляется отнюдь не в период разработки и принятия различных планов социально-экономического развития, а именно в ходе подготовки, заключения и, главное, *реализации контрактов*, в ходе которых воссоздаются, прежде всего, общественные блага. Именно от государства, определяющего объект контрактного заказа и формулирующего требования к его осуществлению, зависит качество и эффективность действующей контрактной системы. Очевидно, что именно «рамочный договор между государством, бизнесом и обществом определяет черты национальной демократии и модель рынка. Типология контрактов и договоров материализует в отдельных трансакциях и экономических взаимодействиях текущий баланс интересов и поддерживает механизмы регулирования»⁷.

Подчеркнем, что вне справедливых и высокоразвитых контрактных отношений, в экономике не будут сформированы новые и высокоэффективные институты. Таким образом, как таковая контрактная система представляет собой целостность определенной институциональной среды, где отношения и взаимодействия всех участников строятся на основе контракта, сторонами которого являются государственные и негосударственные хозяйственные структуры. Целевой функционал контрактной системы заключается в обеспечении нужд государства и общества посредством воспроизводства, прежде всего, общественных (публичных) благ.

Научно-практическое значение теории контрактов для развития современной отечественной экономики

Приведенные теоретические положения имеют существенное научно-практическое значение для качественного обновления современной отечественной экономики. *Во-первых*, глубокое понимание природы контрактных отношений помогает оптимизировать роль рынка и государства в современном хозяйстве. Если собственно система контрактных отношений есть, в том числе основание *рыночной*

⁶ См.: Бьюкенен Джеймс М. Сочинения. – Москва: Таурис Альфа, 1997. – Т. 1. – 560 с.

⁷ Анчишкина О.В. Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа // Вопросы экономики. – 2017. – № 11. – С. 93–110. – С. 94.

саморегуляции экономических взаимодействий, то государство всегда было источником и инициатором централизованного или служебного планирования всей экономики в форме так называемого *раздатка*. Известно, что в историческом плане в отечественной экономике практически всегда имел место именно раздаток, что позволяет квалифицировать ее как раздаточную экономику. В связи с этим суть и смысл обращения к теории контрактов в целом и, в частности, к теории неполных контрактов, состоит в поиске компромисса между рынком и государством, то есть между экстрактивными и инклюзивными институтами [3], а также порядками закрытого, ограниченного и открытого доступа к дефицитным ресурсам [4].

Во-вторых, в экономически двойственной модели, включающей *государство и рынок*, важно постоянно обнаруживать приемлемую форму их хозяйственной взаимосвязи. При этом, как известно, наиболее известной и все более расширяющейся формой такой взаимосвязи в современной экономике является государственно-частное партнерство (ГЧП) [5]. В любом случае, если в основе хозяйственной системы находятся гражданское общество и правовое государство, то данная система всегда будет стремиться функционировать в режиме *качественной целостности* инклюзивных и экстрактивных институтов, а также органического единства частной и общей собственности.

Отмеченные положения позволяют выделить такую форму неполного контракта, применительно к взаимодействию базовых субъектов экономики (фирмы и соответствующие структуры государства), как *контрактный раздаток*, представляющий собой модель синтеза открытого и ограниченного доступа, а также преимущественно инклюзивных институтов, в рамках которых осуществляется *раздача* общественных редких ресурсов как представителям частного бизнеса, так и предприятиям госсектора на *контрактной* и конкурсной основе. Качественное отличие контрактного раздатка от действующих моделей ГЧП и НИС, а также других релевантных форм взаимосвязи бизнеса и государства заключается в *солидарности и справедливости* воссоздаваемых трансакций.

В-третьих, теория неполного контракта позволяет выявить новые грани отечественного феномена *квазирынка*, под которым следует понимать, прежде всего, административное явление в рамках государственного сектора экономики, представляющее собой некий «рыночный суррогат», поскольку выступает как следствие искусственной имплантации рыночных отношений в тех системах хозяйственных трансакций, где названные отношения не имеют естественного основания для развития. При этом *квазирынок*, сконцентрировавший в своих рамках создание и распределение всего (либо почти всего) перечня товаров и услуг, не следует путать с *общественным сектором* экономики (или с рынком общественных благ), ответственным за расширенное воспроизводство именно общих, а не частных благ в современной экономически демократической экономике.

В современном отечественном хозяйстве по-прежнему отсутствует *порядок и, главное, традиция открытого доступа* к дефицитным ресурсам, и именно поэтому стремление «построить капитализм» с помощью институтов «сверху» закономерно обернулось становлением и последующей институционализацией *квазирынка*, причем в форме *государственно-коммерческого симбиоза*, не способного к самоорганизации и саморегулированию в режиме именно созидательного технологического развития. В результате в действующей экономической модели страны существует модифицированный вариант советского раздатка, который лишь усилил тенденцию социально-экономического неравенства, привел к хронической бедности, деструкции прав и свобод личности, падению совокупной факторной производительности [6], расширению сделок о слиянии и поглощении небольших предприятий крупными фирмами, как это имеет место в деятельности государственной корпорации «Росатом» [7]. С целью выявления путей качественного обновления контрактных отношений в отечественной экономике резонно предложить краткий сравнительный анализ моделей контрактного раздатка и квазирынка (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ моделей гипотетического контрактного раздатка и действующего в стране квазирынка как формы административного раздатка [8]

Государственный заказ	Функции квазирынка (неправовое государство)	Функции контрактного раздатка (правовое государство)
Форма конкурса (конкуренции)	Как правило, закрытый, с априори известным результатом; используются подставные фирмы; нет гарантий высокой эффективности подрядчика	Транспарентный при реальной конкуренции всех участников; система позволяет выбрать наиболее эффективного конкурсанта (подрядчика)
Условия реализации контрактов	Постоянный пересмотр сроков реализации контракта, а также сумм штрафов; виновные обычно «исчезают» в процессе разбирательства судебных дел	Высокая исполнительская дисциплина подрядчика; контракт расторгается со штрафами в случае нарушения сроков и превышения расходов
Специфика расходования дефицитных ресурсов	Прогрессирующий рост новых форм коррупции (конфликта интересов), растущие «откаты» при нарушении сметы в ущерб проектным заданиям; получение собственником доходов до завершения проекта при увеличении выплат менеджерам	Проектное финансирование осуществляется строго по нормативам и условиям контракта; доходы собственника, а также выплаты менеджерам осуществляются после успешного завершения проекта
Специфика реализации проектных задач	Часто допускается «по договоренности» изначальное снижение стандарта качества проекта; имеет место не предусмотренный наем субподрядчика за средства, не релевантные задачам проекта	Полностью самостоятельное осуществление проекта в сроки, зафиксированные в контракте, причем строго по документации и с обеспечением максимально возможного высокого качества решаемых задач
Особенности выбора поставщиков и контрагентов	Активное привлечение аффилированных структур, а также родственников и друзей при многократном увеличении их доходов за «работу»	Привлечение на основе рыночного отбора фирм и организаций, доказавших свою высокую творчески-трудовую эффективность
Уровень контроля над исполнением обязательств и санкции	Практически полное отсутствие контроля над расходованием средств госбюджета, а также сроками и качеством работ; отсутствие штрафных санкций за систематические нарушения условий контракта	Реальный общественный и государственный контроль над ходом выполнения контракта, сроками и качеством работ; при нарушении условий контракта следует его расторжение со штрафами и запретом на участие в новых тендерах
Целевая функция как следствие мотивации к деятельности	Поиск «лазеек» для максимально возможного изъятия и присвоения государственных средств в целях личного обогащения	Реализация общественно значимых задач с высоким качеством и за адекватное вознаграждение участников, особенно менеджеров
Качество человеческого капитала	Имеет значение только уровень «патрон-клиентских» отношений; качество человеческого капитала не имеет критического значения	Высокое качество человеческого капитала имеет критическое и постоянно растущее значение для управления и производства

Очевидно, что наилучшей формой контракта является та, которая *интегрирует механизмы рыночных и раздаточных элементов*, где сочетаются жесткие требования и либеральные способы обмена-общения и обмена деятельностью. Например, «чистая» наемная модель использования человеческого капитала предполагает трудовую деятельность работника в строгом соответствии с действующими правилами и штатными инструкциями. Однако *контрактная модель* деятельности собственника человеческого капитала априори предполагает разработку *индивидуальных контрактов*, в которых учитываются не только обязательства сторон, но также специфика профессиональной деятельности личности и перечень ее, в том числе неэкономических, свойств и характеристик. Другими словами, речь идет о *подвижных границах неполного контракта*, которые не только определяют возможность внутреннего профессионального трансфера в рамках общей творчески-трудовой деятельности работника, но также включают в себе потенциал когнитивного роста и самосовершенствования личности⁸.

Последствия квазирынка для современной отечественной экономики

Последствия квазирынка для современной российской экономики очевидны. *Во-первых*, разрушаются основания экономической нравственности и хозяйственной справедливости, что для российской цивилизационной идентичности имеет отрицательное значение: ничто так не разрушает мотива-

⁸ См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. – 702 с.

цию к созидательной деятельности, как деструкция честных и справедливых отношений. Во-вторых, воссоздается низкий уровень спроса на высокоэффективный человеческий капитал при одновременном блокировании условий и факторов его дальнейшего развития, поскольку воспроизводимая архаизация структуры экономики, нацеленной на поиск «плохой» ренты, не требует креативного качества человеческого капитала.

В-третьих, отсутствие общей атмосферы творческого поиска и духа инновационности в экономике, где господствует квазирынок, приводит к деструкции мобилизационного потенциала отечественного хозяйства, поскольку здесь не воссоздается требуемый объем исследовательских, институциональных, производственных, образовательных, технологических и иных инноваций. В-четвертых, в экономике страны институционализируется рентоориентированный менталитет, основанный на бюрократической системе власти-собственности [9], фиксирующей приоритет интересов чиновничьей бюрократии по отношению к интересам государства, общества и личности. Очевидно, что отношения требуемого контрактного раздатка едва ли могут высокоэффективно развиваться, если не будет осуществлен переход от частной бюрократической власти-собственности в сторону правового государства и гражданского общества.

В-пятых, квазирынок закрепляет низкоэффективную гетерогенную структуру контрактной системы, где микрозаказчики (3–4 контракта в год при средней цене контракта 110 тыс. руб.) заключают контракты на сумму 0,4 % от общей суммы контрактов при том, что представляют собой 36 % от всего числа госзаказчиков; мелкие заказчики (12 контрактов в год при средней цене контракта 300 тыс. руб.) заключают контракты на сумму 4,3 % от их общего денежного объема, что есть 45 % от всех заказчиков; средние заказчики (в среднем 63 контракта в год одним заказчиком по цене контракта 500 тыс. руб.) заключают контракты на сумму 12 % от общего объема, составляя 15 % всех госзаказчиков; крупные заказчики (в среднем 193 контракта в год одним заказчиком по цене контракта 4,1 млн руб.) заключают на сумму 83 % от общего денежного объема, представляя собой всего 4 % от всех госзаказчиков⁹. Таким образом, в отечественной экономике сформирована и действует, по сути, конфронтационная и выражено неравновесная модель контрактных отношений, фиксирующая гипертрофию крупных заказчиков.

В-шестых, одним из противоречивых последствий квазирынка является поиск путей заключения контрактов с заранее выбранными (определенными) поставщиками продукции, что основывается на желании самих участников процессов закупки ограничить конкуренцию, заведомо полагая, что она едва ли будет транспарентной и честной [9]. Суть противоречивости состоит в том, что, с одной стороны, преимуществом здесь выступает знание контрагента, что сокращает транзакционные издержки и формирует устойчивость контрактных отношений. С другой стороны, воссоздается система контрактов, основанных на неформальных «правилах игры», что заведомо исключает открытую конкуренцию между всеми потенциальными участниками. В таблице 2 показаны причины выбора государственными заказчиками стратегии заключения контрактов с заранее определенными поставщиками.

Таблица 2 – Причины выбора государственными заказчиками стратегии заключения контрактов с заранее определенными поставщиками (в % от числа опрошенных) [9, с. 99]

№	Причина	Поставщики	Заказчики
1	Стремление обеспечить гарантированное исполнение контракта	50,3	80,1
2	Стремление обеспечить качественную поставку товаров и/или услуг	47,4	80,3
3	Отсутствие конкуренции со стороны других добросовестных поставщиков товаров и/или услуг	12,8	25,9
4	Стремление избежать ценового демпинга	18,7	10,4
5	Указания/рекомендации вышестоящих органов	23,8	14,0
6	Неформальные связи с поставщиками	61,3	8,5
7	Несовершенство установленных подходов к требованиям, критериям, оценке заявок	19,5	17,2
8	Вариант «другое»	11,1	3,2

⁹ Анчишкина О.В. Контрактные основы российской экономики: сфера государственного, муниципального и регулируемого заказа // Вопросы экономики. – 2017. – № 11. – С. 99–100.

Очевидно, что среди причин выбора государственными заказчиками стратегии заключения контрактов с заранее определенными поставщиками тревожным является приоритет неформальных связей с данными поставщиками (61,3 % среди опрошенных поставщиков), так как это напрямую приводит к ограничению *конкурентного доступа к контрактам*. Поскольку среди заказчиков лишь 8,5 % указывают на приоритет неформальных связей с поставщиками, то это не может не вызывать сомнений в существенном потенциале конфликта интересов, заключенном в рамках данных связей и отношений.

В-седьмых, существующий в отечественной контрактной системе квазирынок, обеспечивающий устойчивый поток «плохой» ренты в пользу, прежде всего, крупных государственных корпораций, является системным фактором, стимулирующим поиск релевантных форм контрактации в сфере производства общественных благ. Очевидно, что желание сохранить поток названной ренты при одновременном стремлении нейтрализовать провалы конкурентного рынка и вызвало к жизни специфическую форму отечественных контрактных отношений в модели G2G, где само государство выступает одновременно и заказчиком, и поставщиком требуемой обществу продукции.

Как отмечают исследователи, «формирование сектора G2G можно считать результатом объективно идущих процессов стихийного поиска государством способов преодолеть провалы российской рыночной системы, но государственные организации не способны заменить рынок и решить объективно имеющиеся рыночные проблемы. Государство, как всегда, думает о себе лучше, чем оно есть на самом деле» [10, с. 124]. В чем здесь заключаются провалы самого государства? Первое – это априори не существующая возможность заключения *полного контракта*, где можно было бы предусмотреть «все и вся» при неукоснительном исполнении всех требований, содержащихся в государственном задании. Второе – это постоянное искусственное изменение *системы среды*, где пока еще существует возможность заключения неполных контрактов (правильных) с коммерческими структурами, что, при всей своей противоречивости, все-таки обладает значительным потенциалом инновационности и созидательности. Третье – это сохранение оснований для массового конфликта интересов, тем более в условиях некооперативных отношений в государственном секторе экономики как таковом.

Перспективы формирования инновационных форм современных контрактных отношений

Отмеченные выше положения позволяют констатировать, что для ускоренного и инновационного развития современной отечественной экономики *контрактная система должна быть существенно более мобильной, динамичной и адекватной требованиям расширенного воспроизводства технологических инноваций*. В связи с этим примерная логика развития новых форм контрактных отношений должна быть следующей. *Во-первых*, следует четко верифицировать реальные провалы действующей в стране контрактной системы, особенно в рамках G2G модели, в которой наиболее целостно реализуется потенциал конфликта интересов и рентоориентированное поведение представителей экономических властей. *Во-вторых*, исходя из онтологии провалов квазирынка, необходимо обозначить общий вектор предполагаемых изменений, смысл которых заключается в постепенном преодолении рентоориентированного менталитета посредством *трансфера от конфронтационной формы контракта* (в рамках модели G2G) – к его *кооперационной форме*, где все участники заинтересованы в выигрыше друг друга (формирование механизма контрактного раздатка).

В-третьих, важно определить релевантную форму инновационных контрактных отношений, которая смогла бы объективировать в себе одновременно общие и частные интересы, а также уравновесить кооперационные и конфронтационные формы взаимодействия. *В-четвертых*, необходимым становится институциональное предпринимательство, призванное существенно изменить «правила о правилах» и «правила игры» в современной экономике. Среди «правил о правилах» требуется конституирование базовых форм собственности (личной, частной, общей), что сформирует заслон на пути поиска «плохой» ренты. В системе «правил игры» резонным видится расширенное воссоздание институтов, обеспечивающих непосредственное функционирование инновационных контрактных форм.

Как показала практика, одной из форм преодоления квазирынка в системе контрактных отношений, с преобладающей моделью G2G, является *офсетный контракт* (от англ. *offset*, то есть «встречное

требование», «компенсация»), который представляет собой государственный контракт со встречными инвестиционными обязательствами; это контракт, заключающийся государственным заказчиком (от лица региона, субъекта РФ) с частным инвестором и предусматривающий гарантированный сбыт (до 10 лет) продукции, произведенной данным частником. Смысл офсетного контракта заключается в возможности развивать, именно в регионах, необходимые отрасли и сектора экономики при обязательном и, главное, гарантированном учете экономических интересов предпринимателей. Другими словами, в рамках офсетного контракта инвестор за свой счет создает и/или существенно обновляет производство определенной продукции и поставляет ее заказчику (субъекту РФ), который гарантированно ее приобретает в течение определенного периода времени.

Офсетные контракты регулируются законодательством¹⁰, причем с определенными дополнениями¹¹, меняющими некоторые аспекты названного регулирования. В современных условиях планируется значительное снижение порога входа в систему офсетной контрактации: с 1 млрд рублей до 100 млн рублей. Более того, частным фирмам будет даваться разрешение от субъекта РФ строить предприятие и производить продукцию в одном регионе страны, а в другом регионе заключать договор о ее гарантийном сбыте. Общая модель заключения офсетного контракта показана на рисунке 1 [11].



Рисунок 1 – Модель заключения офсетного контракта с одним регионом¹²

Новатором в сфере реализации офсетных контрактов является Москва и в целом столичный регион: с 2017 года Правительством Москвы было заключено более 30 офсетных контрактов на производство и поставку медицинского оборудования, лекарств, пищевых продуктов, различных элементов электрооборудования, техники для коммунальных нужд и др. При этом до конца 2025 года общее количество заключенных офсетных контрактов возрастет до 43, а общий объем соответствующих *гарантированных закупок* составит около 800 миллиардов рублей, что будет сопровождаться созданием почти десяти тысяч новых рабочих мест. Далее, в таблице 3 дано описание основных условий реализации офсетных контрактов.

¹⁰ См.: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

¹¹ См.: Федеральный закон от 02.07.2021 № 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

¹² Составлено авторами по данным Министерства экономического развития РФ (<https://invest.economy.gov.ru/Ofsetnie-kontrakti/main>).

Таблица 3 – Основные условия офсетных контрактов¹³

Условие	Описание	Источник
<i>Обязательные условия, требования к которым установлены законодательством</i>		
Предмет	Инвестиционные обязательства поставщика-инвестора; поставка товара поставщиком-инвестором; закупка товара; включение поставщика-инвестора в реестр единственных поставщиков	П. 2 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ
Минимальный объем инвестиций	Не менее 100 млн рублей	П. 5 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ
Цена государственного контракта	Не требуется указывать твердую цену в офсетном контракте. Достаточно установить формулу цены и максимальное значение цены	Пп. в п. 3 Постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
Начальная цена государственного контракта	Определяется по правилам, установленным высшим исполнительным органом субъекта РФ	Пп. в п. 1 Постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
Порядок определения цены	Отражение в контракте: общих требований к порядку определения предельной цены единицы производимого товара; порядка определения цены единицы производимого товара (тарифное регулирование; метода сопоставимых рыночных цен); порядка определения цены офсетного контракта	П. 6, 7 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ Ч. 2, 3, 4 Постановления Правительства РФ от 22.12.2016 № 1441
Максимальный срок	10 лет, в который включается также этап создания, модернизации и/или освоения производства товара	П. 3, 4 ч. 1 ст. 111.4 44-ФЗ
Лицо, выступающее в качестве поставщика-инвестора	Только российское юридическое лицо	Ч. 2 ст. 111.4 44-ФЗ
Место происхождения производимого товара	Только Российская Федерация	П. 5 ч. 5 111.4 44-ФЗ
Размер обеспечения исполнения обязательств	Устанавливается в размере от 2 до 5 % от объема инвестиций	П. 6 ч. 2 Постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
Срок действия предоставляемого обеспечения обязательств	Должен превышать не менее чем на 1 месяц срок, в течение которого инвестором осуществляется создание или модернизация и/или освоение производства товара	П. 6 ч. 2 Постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166
<i>Дополнительные условия, которые могут быть включены в офсетный контракт</i>		
Выплата аванса поставщику-инвестору	Условием выплаты аванса должно быть предварительное предоставление поставщиком-инвестором обеспечения исполнения обязательств в размере выплачиваемого аванса. Также присутствует возможность отказаться от включения в офсетный контракт условия о предоставлении каких-либо иных видов обеспечения, кроме упомянутого в данной таблице	П. 6 ч. 3 Постановления Правительства РФ от 12.11.2016 № 1166

Как следует из анализа таблицы 3, предлагаемые институциональные условия реализации офсетных контрактов характеризуются следующими важнейшими положениями: данные контракты в целом обеспечивают оптимизацию интересов действующих акторов (производителей-поставщиков и потребителей-заказчиков); обеспечивают определенную самостоятельность участников сделок при их высокой ответственности за исполнение контрактов: существенно минимизируют риски оппортунистического поведения каждой из участвующих сторон сделки. Более системно преимущества офсетного контракта показаны в таблице 4.

¹³ Офсетные контракты как механизм привлечения инвестиций. – URL: <https://invest.primorsky.ru/uploads/attachments/ofsetnye-kontrakty-kak-mekhanizm-privlecheniia-investitsii.6298a8e4c4091.pdf> (дата обращения: 16.09.2025). – Текст: электронный.

Таблица 4 – Преимущества офсетного контракта¹⁴

Сторона контракта	Преимущества
Преимущества для частной стороны	<i>Гарантированный долгосрочный спрос на производимую продукцию.</i> В связи с тем, что 44-ФЗ закрепляет увеличенный срок, на который заключается офсетный контракт, инвестор получает долгосрочный рынок сбыта продукции
	<i>Статус единственного поставщика в случае успешной реализации инвестиционного этапа офсетного контракта (создание, модернизация, освоение производства).</i> Данный статус позволяет иным потенциальным заказчикам, расположенным на территории того же субъекта Российской Федерации, что и реализуемый проект, заключать государственные контракты на поставку производимого товара, минуя конкурсные процедуры определения поставщика
	<i>Локализация производства и импортозамещение.</i> Возможность реализации планов Правительства Российской Федерации по осуществлению локализации производства технически сложной продукции, а также наращивания масштабов импортозамещения. Это подтверждается и на практике. Реализуемые в настоящий момент офсетные контракты заключены с несколькими крупными международными производителями, такими как BIOCAD и «Вимм-Билль-Данн», которые в соответствии с условиями контрактов реализуют локализацию своего производства на территории Российской Федерации. В сфере фармацевтики поставщиками в отношении некоторых лекарственных средств налаживается полный производственный цикл, включающий в себя и производство биологической субстанции, которая в настоящий момент зачастую закупается за пределами Российской Федерации
Преимущества для публичной стороны	<i>Снижение цен на производимую продукцию.</i> Конкурсный элемент офсетных контрактов в ряде случаев позволяет заказчикам снизить конечную цену на производимую продукцию, что может дополнительно усилить положительный эффект, достигаемый за счет увеличения налогооблагаемой базы. При этом необходимо учитывать, что поставщики-инвесторы, в первую очередь, заинтересованы в возврате вложенных инвестиций, что значительно ограничивает их готовность идти на значительное снижение начальной цены контракта. Согласно информации, приведенной руководителем департамента инвестиционной и промышленной политики города Москвы, в рамках конкурсных процедур по определению поставщика-инвестора в соответствии со ст. 111.4 44-ФЗ в среднем удалось достичь снижения начальной цены в размере 20 %
	<i>Создание новых рабочих мест.</i> С одной стороны, это временные рабочие места на этапе строительства и налаживания производства, а с другой стороны, это постоянные рабочие места, появляющиеся на этапе эксплуатации объекта. Основываясь на информации с официального сайта Правительства Москвы, пять реализуемых в настоящий момент на территории города Москвы офсетных контракта создадут более 1,2 тыс. постоянных рабочих мест

Рассмотренные отношения офсетного контракта представляют собой всего лишь одну из возможных форм и способов преодоления квазирынка и становления новых механизмов контрактации в современной отечественной экономике. При этом могут и будут возникать новые модели и системы контрактных отношений, особенно в условиях ускоренной интенсификации когнитивного пространства и цифровой трансформации отечественной экономики. Также отметим, что новые контрактные отношения являются одновременно способом повышения спроса на креативно-интеллектуальную форму корпоративного человеческого капитала, что является предметом специального исследования.

Заключение

Таким образом, поиск путей повышения эффективности современной отечественной экономики непосредственно связан, в том числе, с качественным обновлением действующей системы контрактных отношений. Интегральным вектором необходимых преобразований, как следует из проведенного исследования, является *институциональный трансфер от квазирынка* (с «чистой» формой контракта в рамках модели G2G) *в сторону контрактного раздатка*, основанного на теории и практике реализации механизмов известного и достаточно эффективного *неполного контракта*, заключающего в себе потенциал наиболее результативного использования творчески-трудовых способностей личности и общества в целом. В связи с этим требует конкретизации и «точечного» решения следующий перечень теоретических, научно-практических и собственно прикладных задач.

¹⁴ Офсетные контракты как механизм привлечения инвестиций. – URL: <https://invest.primorsky.ru/uploads/attachments/ofsetnye-kontrakty-kak-mekhanizm-privlecheniia-investitsii.6298a8e4c4091.pdf> (дата обращения: 16.09.2025). – Текст: электронный.

Первое – это дальнейшее и последовательное выявление фундаментальных проблем в сфере развития контрактных отношений в современной отечественной экономике, где по-прежнему существует институциональный архаизм в форме квазирынка, «сседающего» дефицитные ресурсы в процессе рентоориентированного поведения представителей власти-собственности. *Научно-практический вывод* данного положения заключается в необходимости принятия реальных, а не фиктивных мер по формированию гражданского общества и правового государства с присущими им защитой прав и свобод собственников человеческого капитала и, следовательно, всех форм собственности в экономике. Только в этом случае возможен трансфер системы контрактных отношений от квазирынка к контрактному раздатку или демократическим формам, в том числе контрактации.

Второе – это выбор функциональной модели обновления контрактных отношений, в которых бы четко фиксировались одновременно механизмы стимулирования к высокоэффективной творчески-трудовой деятельности и механизмы ответственности за ее результаты. *Научно-практическое значение* данного положения состоит в поиске контрактных инноваций, которым *имманентны кооперативные, а не конфронтационные* начала, априори исключающие масштабный конфликт интересов путем транспарентности хозяйственных отношений и их непрерывного мониторинга со стороны заинтересованных субъектов. Кратко рассмотренные офсетные контракты могут быть одним из рабочих вариантов названных контрактных инноваций.

Третье – это расширенное воссоздание «правил игры», безальтернативно нацеливающих определенных участников, например, офсетных контрактов, на разработку высокоточной, наукоемкой и высокоэффективной промышленной продукции, где именно технологические инновации призваны играть ключевую роль в современной отечественной экономике. *Научно-практическое значение* данного суждения заключается в необходимости ускоренного развития малого и среднего бизнеса в нашей стране, как наиболее мобильного сектора экономики, а также восприимчивого к различным технологическим и иным, в том числе контрактным, инновациям.

Список литературы

1. Трубицын Д.В. Институты, индивиды и отношения в процессе модернизации // Вопросы экономики. – 2020. – № 12. – С. 125–141.
2. Раннева Н.А. Теория контрактов как единая дисциплина (К выходу на русском языке книги Патрика Болтона и Матиаса Деватрипонта «Теория контрактов») // Вопросы экономики. – 2020. – № 5. – С. 146–160.
3. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 1. География, институты или культура? // Вопросы экономики. – 2018. – № 11. – С. 5–27.
4. Полтерович В.М. К общей теории социально-экономического развития. Часть 2. Эволюция механизмов координации // Вопросы экономики. – 2018. – № 12. – С. 77–103.
5. Жданов В.Л., Рагулина Ю.В. Государственно-частное партнерство в сфере инновационных высокотехнологичных производств // Инновации и инвестиции. – 2024. – № 4. – С. 132–134.
6. Абрамов А.Е., Джаохадзе Е.Д., Радыгин А.Д., Чернова М.И. Совокупная факторная производительность российских компаний: оценки, тренды и факторы динамики // Вопросы экономики. – 2023. – № 11. – С. 5–28.
7. Антипова А.Б. Достижение технологического суверенитета через несвязанную диверсификацию государственных корпораций: опыт ГК «Росатом» // Вопросы экономики. – 2025. – № 3. – С. 76–97.
8. Бессонова О.Э. Контрактный раздаток и солидаризм – новая веха российской матрицы // Мир России. – 2019. – Т. 28, № 1. – С. 7–31.
9. Яковлев А.А., Ткаченко А.В., Родионова Ю.Д. Причины заключения контрактов с заранее определенными поставщиками: результаты эмпирического исследования // Вопросы экономики. – 2018. – № 10. – С. 90–105.
10. Анчишкина О.В. Анализ отношений в государственном секторе контрактной системы России // Вопросы экономики. – 2018. – № 10. – С. 106–127.
11. Бойчук А.В. Моделирование процесса заключения офсетного контракта // Прогрессивная экономика. – 2024. – № 9. – С. 7–20.

References

1. *Trubicyn D.V.* Instituty, individy i otnosheniya v processe modernizacii // *Voprosy ekonomiki*. – 2020. – № 12. – S. 125–141.
2. *Ranneva N.A.* Teoriya kontraktov kak edinaya disciplina (K vyhodu na russkom yazyke knigi Patrika Boltona i Matiasa Devatriponta «Teoriya kontraktov») // *Voprosy ekonomiki*. – 2020. – № 5. – S. 146–160.
3. *Polterovich V.M.* K obshchej teorii social'no-ekonomicheskogo razvitiya. Chast' 1. Geografiya, instituty ili kul'tura? // *Voprosy ekonomiki*. – 2018. – № 11. – S. 5–27.
4. *Polterovich V.M.* K obshchej teorii social'no-ekonomicheskogo razvitiya. Chast' 2. Evolyuciya mekhanizmov koordinacii // *Voprosy ekonomiki*. – 2018. – № 12. – S. 77–103.
5. *Zhdanov V.L., Ragulina Yu.V.* Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v sfere innovacionnyh vysokotekhnologichnyh proizvodstv // *Innovacii i investicii*. – 2024. – № 4. – S. 132–134.
6. *Abramov A.E., Dzhaohadze E.D., Radygin A.D., Chernova M.I.* Sovokupnaya faktornaya proizvoditel'nost' rossijskih kompanij: ocenki, trendy i faktory dinamiki // *Voprosy ekonomiki*. – 2023. – № 11. – S. 5–28.
7. *Antipova A.B.* Dostizhenie tekhnologicheskogo suvereniteta cherez nesvyazannuyu diversifikaciyu gosudarstvennyh korporacij: opyt GK «Rosatom» // *Voprosy ekonomiki*. – 2025. – № 3. – S. 76–97.
8. *Bessonova O.E.* Kontraktnyj razdatok i solidarizm – novaya vekha rossijskoj matricy // *Mir Rossii*. – 2019. – Т. 28, № 1. – S. 7–31.
9. *Yakovlev A.A., Tkachenko A.V., Rodionova Yu.D.* Prichiny zaklyucheniya kontraktov s zaranee opredelennymi postavshchikami: rezul'taty empiricheskogo issledovaniya // *Voprosy ekonomiki*. – 2018. – № 10. – S. 90–105.
10. *Anchishkina O.V.* Analiz otnoshenij v gosudarstvennom sektore kontraktnoj sistemy Rossii // *Voprosy ekonomiki*. – 2018. – № 10. – S. 106–127.
11. *Bojchuk A.V.* Modelirovanie processa zaklyucheniya ofsetnogo kontrakta // *Progressivnaya ekonomika*. – 2024. – № 9. – S. 7–20.

Статья поступила в редакцию 16.09.2025

Received: 16.09.2025

Статья принята к публикации: 25.10.2025

Accepted: 25.10.2025