

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ И КРЕДИТОРОВ В УСЛОВИЯХ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

И. В. Минакова

Орловская региональная академия государственной службы

В работе на основе понятийного аппарата неoinституционализма исследованы особенности контрактации в рамках института банкротства. Аргументирована возможность оппортунистического поведения руководителей кризисных предприятий и кредиторов; охарактеризованы наиболее типичные формы оппортунизма; предложен способ обеспечения соблюдения установленных правил за счет достоверной угрозы применения санкций как инструмента некооперативных игр, выполняющих двойственную функцию сдерживания и компенсации.

Введение. Осуществляя экономическую деятельность, каждый индивид вступает в многочисленные контакты. Условия этих контрактов могут быть явными, четко оговоренными и зафиксированными (эксплицитными) или просто подразумеваемыми (имплицитными). Имплицитный (неполный) контракт характеризуется высокой степенью неопределенности и асимметрией информации, благодаря чему имеющая информационное преимущество сторона получает возможность уклониться от контрактных обязательств, демонстрируя таким образом оппортунистическое поведение.

Обращение к проблеме оппортунистического поведения представляется нам актуальным по нескольким причинам. В частности, всеобщность контрактных отношений означает, что оппортунизм присущ практически всем формам взаимодействия между индивидами. Вместе с тем, анализ оппортунистического поведения экономических агентов до настоящего времени остается сложной теоретико-методологической задачей.

Данная статья посвящена проблеме контрактации экономических агентов в рамках институт банкротства.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ НЕПОЛНЫЙ КОНТРАКТ КАК ОБЪЕКТ ИЗУЧЕНИЯ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Руководители предприятий и кредиторы оказываются связанными между собой условиями заключенных контрактов, являющихся основополагающей формой человеческого взаимодействия.

Контракт — это такой обмен, условия которого заранее известны и признаны обеими сторонами

[1, с. 313]. Такое понимание контракта совпадает с определением данного понятия одним из основоположников неoinституциональной теории О. Уильямсоном: контракт — это соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями.

В отличие от классического контракта, условия которого достаточно ясны и определены, в связи с чем могут быть подробно описаны, в центре внимания неoinституциональной теории находится имплицитный контракт, характеризующийся высокой степенью неопределенности.

Основным фактором, удерживающим партнеров в рамках долгосрочных контрактных взаимоотношений, выступает интерспецифичность обмениваемых ресурсов. Это означает, что активы, которыми располагают стороны имплицитного контракта, имеют большую ценность только до тех пор, пока соединены воедино и используются вместе [1, с. 321]. Именно сеть имплицитных контрактов между собственниками интерспецифических ресурсов составляет основу существования фирмы. Эти контрактные отношения могут быть классифицированы в качестве агентских.

Агентские отношения устанавливаются между доверителем (принципалом), делегирующим некоторые права (например, право использования ресурса) агенту, обязанному в соответствии с формальным или неформальным контрактом представлять интересы доверителя в обмен на вознаграждение того или иного рода [2, с. 307]. Примерами агентских отношений являются взаимоотношения между акционерами и менеджерами, менеджерами и наемными работниками и т.д.

В качестве особенностей, характеризующих агентские отношения, можно назвать противоречивость интересов их участников; неопределен-

ность, т. к. невозможно все события предусмотреть и оговорить в рамках контракта, заключаемого между принципалом и агентом; трудность осуществления контроля за деятельностью агента.

Перечисленные особенности предопределяют неизбежное возникновение агентских издержек: каждый индивид, стремясь максимизировать свою полезность, будет, по возможности, использовать несовершенства и пробелы заключенного контракта в своих интересах в ущерб интересам другой стороны.

Существует три типа агентских издержек:

1. *Издержки контроля.* Это издержки, которые несет принципал с тем, чтобы обеспечить соответствующее выполнение условий контракта агентом.

2. *Издержки сигнализации,* которые несет агент, пытающийся завоевать доверие принципала и убедить последнего в своих способностях или благих намерениях. Для конкретного работника издержками сигнализации является получение диплома об образовании, о повышении квалификации; для предприятия — это производство и бесплатное распространение образцов продукции для ознакомления с ней клиентов, публикации и прочие способы афиширования своей деятельности и своего имени.

3. *Издержки оппортунистического поведения.* Эти издержки несет либо принципал, либо агент ввиду противоположности их интересов. Мы сосредоточим свое внимание именно на данном типе агентских издержек и проанализируем оппортунизм в рамках трансакций между кредиторами и руководителем предприятия-должника.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОПОРТУНИЗМ В РАМКАХ ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА

О. Уильямсон определил оппортунизм как «преследование собственного интереса, доходящее до вероломства», когда другая сторона не способна это обнаружить [3, с. 654—659]. Возникновение оппортунизма в трансакциях между кредиторами и руководителем кризисного предприятия предопределено присущими данному виду взаимоотношений структурными элементами, характеризующими категорию оппортунистического поведения: несовпадение интересов контрагентов; асимметрия информации; ущерб контрагента.

Нами установлено, что оппортунистическое поведение руководителя предприятия-должника (мы будем называть его управленческим оппортунизмом) проявляется чаще всего в следующих формах:

1. признание неплатежеспособности гораздо позднее срока ее реального наступления;

2. преждевременная продажа части активов предприятия в целях разрешения текущих проблем и в ущерб интересам кредиторов.

Рассмотрим подробнее обе эти формы.

ЗАТЯГИВАНИЕ СРОКОВ ОБЪЯВЛЕНИЯ О НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

В результате исследования (на базе данных, предоставленных Парижским торговым судом) установлено, что, если дело о банкротстве возбуждается на основании заявления кредитора, то в 33 % случаев хозяйствующий субъект ликвидируется (табл. 1) [4, с. 288]. Тогда, как более раннее открытие процедур банкротства на основании заявления руководителя должника, возможно, позволило бы сохранить эти предприятия для экономической системы. В целом, в 27 % случаев неплатежеспособность ликвидированных фирм наступила гораздо ранее инициирования процедур банкротства в их отношении. Существование такого временного лага существенно уменьшает шансы предприятия успешно преодолеть возникшие проблемы.

Сдержанность руководителей с открытым заявлением о неплатежеспособности возглавляемого ими предприятия обусловлена риском потери деловой репутации, а также вероятностью утраты контроля вследствие делегирования кредиторам части полномочий в принятии управленческих решений. Таким образом, издержки инициирования процедур банкротства оказываются довольно высокими для руководителей должников.

ПРЕЖДЕВРЕМЕННАЯ РАСПРОДАЖА АКТИВОВ ФИРМЫ

По итогам опроса менеджеров и специалистов российских предприятий-банкротов нами установлено, что доминирующими мерами, к которым прибегают руководители кризисных фирм, являются увольнения персонала, а также продажа активов. Данные меры позволяют отчасти решить текущие финансовые проблемы, одновременно ставя под сомнение само функционирование хозяйствующего субъекта в будущем.

В то же время весьма незначительна доля мероприятий, направленных на лучшее изучение рынка, повышение качества выпускаемой продукции, а также мер по совершенствованию стратегии предприятия (в частности, диверсификация экономических партнеров, отказ от нерентабельных проектов). Фактически не происходит изменений в руководящем звене и методах управления; не решаются проблемы, связанные с дефицитом информации.

Таблица 1

Проявление оппортунистического поведения руководителя неплатежеспособного предприятия в ходе процедур банкротства, %

	Продолжение деятельности	Передача предприятия	Ликвидация предприятия
Способ инициирования процедур банкротства			
Заявление кредитора	26	10	33
Заявление руководителя должника	68	87	64
По инициативе суда	6	1	1
По инициативе прокурора	0	2	2
Наступление неплатежеспособности ранее официально заявленного срока			
Да	19	14	27
Нет	81	86	73
Санкции в отношении руководителей предприятий			
Денежный штраф	1	1	2
Прочие санкции (уголовные и прочие)	0	2	23
Никаких санкций	96	93	73
Распространение ответственности по долгам предприятия на личное имущество руководителя	3	4	2

ОППОРТУНИЗМ КРЕДИТОРОВ

Оппортунистическое поведение отличает не только должника, но и его кредиторов.

Оппортунизм кредиторов проявляется, в частности, в их стремлении использовать институт банкротства не столько для удовлетворения своих требований, сколько для получения прав собственности над хозяйствующим субъектом.

Достижение этой цели осуществляется различными путями в зависимости от предприятия, являющегося объектом банкротства. Как правило, криминальные банкротства связаны с созданием или приобретением фиктивных долгов, а также с полным отстранением бывшего менеджмента и участников предприятия от управления им.

К примеру, в России множество процессов банкротства возбуждается по фиктивным документам в отношении платежеспособных предприятий. Да и сам закон «О несостоятельности (банкротстве)» вследствие неясности и неточности формулировок позволяет недобросовестным кредиторам захватывать жизнеспособные предприятия, способствуя, тем самым, перераспределению собственности. В частности, дело о банкротстве может быть возбуждено в отношении хозяйствующих субъектов даже с миллиардным годовым оборотом из-за просроченной ими на три месяца задолженности в сумме всего 100 тыс. руб. Так, в 1999—2000 гг. были обанкрочены абсолютно платежеспособные дочерние компании АО «СИДАНКО» — «Конд-петролеум», «Варьеганнефтегаз», «Черногорнефть». В результате стратегический иностранный инвестор отказался от 3,5 млрд дол. инвестиций в российскую экономику, поскольку очевидно, что

при таком законодательстве о банкротстве инвестиции оказываются ничем не гарантированными.

Нередки случаи, когда акционеры выражают готовность погасить задолженность предприятия, а кредиторы отчаянно этому сопротивляются. Это при том, что у законопослушных кредиторов может быть только одно желание — получить в установленном законом порядке причитающиеся им деньги. Кредитор, имеющий какие-либо иные цели, не может рассматриваться как добросовестный. В этом плане любые его действия, прямо или косвенно направленные не на взыскание по своему индивидуальному долгу, а на приобретение права собственности над активами должника через процедуры банкротства следует классифицировать как оппортунистические.

Оппортунистическое поведение кредиторов выступает важнейшим препятствием для заключения добровольных внесудебных соглашений. В данном случае в основе оппортунистического поведения кредиторов лежит проблема «безбилетника» [5, с. 431]: поскольку добровольное соглашение может быть подписано как всеми кредиторами, так только некоторыми из них, вполне вероятно, что отдельные кредиторы в целях минимизации своих издержек предпочтут остаться в стороне от переговоров, сопровождающих его заключение, а в случае удачи — просто воспользуются его результатами.

Предположим, что потери (издержки), сопряженные с инициированием процедур банкротства, составляют в среднем 1000 руб. на кредитора. Тогда рациональный кредитор согласился бы инвестировать максимум 1000 руб. с тем, чтобы добро-

вольное соглашение было заключено. Если все или почти все кредиторы выберут такой образ действия и выделяют часть своих ресурсов предприятию, то в распоряжение последнего поступит достаточно внушительная сумма. И такое поведение кредиторов, скорее всего, принесет желаемый результат: предприятие сможет успешно преодолеть возникшие финансовые трудности.

Однако каждый кредитор может решить, что из-за отсутствия информации о поведении других кредиторов и высоких издержек выяснения этого, а также по причине отсутствия взаимно обязывающих соглашений рациональным выбором будет отказ от участия в заключении добровольного соглашения с должником и от предоставления ему финансовой помощи (рис. 1).

Проблема «безбилетника» является одной из причин не востребоваемости практикой единственной внесудебной процедурой несостоятельности в России — досудебной санации: у кредиторов отсутствуют стимулы к оказанию поддержки предприятию, испытывающему финансовые трудности.

ПРОБЛЕМА ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Мы полагаем, что основная причина оппортунизма во взаимоотношениях между руководителем кризисной фирмы и кредиторами заключается в весьма незначительных ожидаемых обеими сторонами издержках нарушения правил.

При разработке программ, дисциплинирующих поведение менеджеров и кредиторов, по нашему мнению, может использоваться принцип оптимизирующего поведения: в соответствии с уравнением А. Эрлиха, ожидаемые чистые потери от нарушения правил должны превышать чистый доход («нарушение не оплачивается»).

Один из способов обойти проблему «безбилетника» состоит как раз в том, чтобы позволить го-

сударству увеличить издержки, вменяемые тем индивидам, которые отказываются вступить в соответствующие группы, и вообще принимать участие в коллективном действии. Данная стратегия применяется, например, во Франции, где судья наделен полномочиями приостановить удовлетворение требований кредиторов, не участвующих в заключение мирового соглашения, на период в 2 года.

Мы полагаем, что использование подобной практики в России позволит сократить неопределенность в поведении кредиторов и их стимулы к оппортунистическому поведению, повышая на этой основе эффективность института банкротства.

Однако на практике штрафные санкции как средство интернализации издержек управленческого оппортунизма применяются крайне редко. К примеру, во Франции лишь в 23% случаев уголовные санкции распространяются на руководителей ликвидированных предприятий, в 4% случаев на них накладываются взыскания денежного характера.

Что касается России, то, несмотря на то, что уголовное и административное законодательство Российской Федерации содержит нормы, связанные с несостоятельностью: установлена ответственность за преднамеренное банкротство, фиктивное банкротство и неправомерные действия при банкротстве (ст. 195—197 УК РФ), данные нормы фактически не применяются (табл. 2) [6].

Таблица 2

Преднамеренные банкротства в России

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Возбуждено дел	109	215	373	537	710	514
Осуждено лиц	30	25	24	27	29	39

Следовательно, штрафные санкции не являются в настоящее время действенной мерой, способной ограничить оппортунистическое поведение экономических агентов в рамках института банкротства, обуславливая необходимость целе-

		РЕШЕНИЕ А	
		отказ от участия в соглашении	участие в соглашении
РЕШЕНИЕ В	отказ от участия в соглашении	• 0 руб. каждый.	• А – 1000 руб.; • В – 0 руб.
	участие в соглашении	• В – 1000 руб.; • А – 0 руб.	• 1000 руб. каждый.

Рис. 1. Принятие решения кредиторами относительно участия в заключении добровольного соглашения с предприятием-должником в теории игр

направленной государственной политики в данной сфере.

Заключение. Всеобщность контрактных отношений означает, что проблема оппортунизма, пронизывая практически все формы взаимодействия между индивидами, оказывается характерной для взаимоотношений между предприятием-должником и его кредиторами. Причем оппортунизм отличает обе указанные стороны. В частности, оппортунистическое поведение руководителя предприятия, столкнувшегося с финансовыми трудностями, приводит к тому, что экономические партнеры узнают о существовании этих трудностей, когда финансовое состояние хозяйствующего субъекта деградирует настолько, что единственным выходом из создавшейся ситуации является ликвидация. Кроме того, в целях сокрытия информации об истинном положении и возникших проблемах происходит продажа части активов предприятия, ставшая под угрозу его дальнейшее функционирование.

Оппортунистическое поведение кредиторов проявляется в их стремлении использовать процедуры банкротства в целях получения определенной имущественной выгоды в форме приобретения активов или иных материальных или нематериальных выгод по ценам, не соответствующим реальным рыночным.

Именно оппортунистическое поведение кредиторов выступает важнейшим фактором, сдерживающим заключение добровольных соглашений.

Мы полагаем, что проблема оппортунизма могла бы быть частично решена за счет усиления достоверной угрозы применения санкций как инструмента некооперативных игр, выполняющих двойственную функцию сдерживания и компенсации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Нестеренко, А.Н.* Экономика и институциональная экономика / А. Н. Нестеренко. — М.: Эдиториал УРСС, 2002. — 416 с.
2. *Jensen, M., Meckling, W.* Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure / M. Jensen, W. Meckling // *Journal of Financial Economics*.— 1976. — № 3.— P. 305—360.
3. *Автономов, В.С.* История экономических учений: учеб. пособие / В. С. Автономов, О. И. Ананьин, С. А. Афонцев, Г. Д. Гловели, Р. И. Капелюшников, Н. А. Макашева; под ред. В. С Автомонова, О. И. Ананьина, Н. А. Макашевой.— М.: ИНФРА-М, 2000.— 784 с.
4. *Blazy, R.* La faillite: éléments d'analyse économique / R. Blazy.—Paris: Economica, 2000. — 351 p.
5. *Нуреев, Р.М.* Курс микроэкономики / Р. М. Нуреев. — М.: Издательство НОРМА, 2000. — 572 с.
6. О совершенствовании законодательства Российской Федерации о банкротстве [Электронный ресурс]: доклад к заседанию Правительства РФ 25 ноября 2004 г. — М.: Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2004 — Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/wps/portal/!ut/p/>.

Принято в печать 23 ноября 2006 г.