Глава 4. Рынок и фирма

В новой институциональной экономической теории рынок и фирма рассматриваются как крайние точки обширного спектра контрактных альтернатив. Этот подход существенно отличается от ортодоксальной неоклассической теории, в рамках которой распределение экономической деятельности между фирмой и рынком принимается заданным. Фирмы оказываются специализированными на функции производства, обеспечивающей трансформацию ресурсов в продукт, а рынки – на обмене, в рамках которого осуществляется аллокация ресурсов, с одной стороны, и распределение произведенных продуктов, – с другой.

В неоклассической теории фирма выглядит как «черный ящик», в котором ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции, отражающей выбранную технологию, и той внешней средой (рыночной структурой), которая определяет способ максимизации экономической прибыли как целевой функции фирмы. При этом за пределами моделей оказываются проблемы, связанные с асимметричным распределением информации, необходимостью принятия последовательных адаптационных решений, предпосылки существования различных административно-правовых форм организаций, создание в их рамках системы стимулов у собственников, менеджеров и рабочих.

Роль рынка оказывается еще менее ясной. Сосредоточение анализа на процессе установления рыночных цен не предполагает рассмотрения механизма рыночных отношений. Исследование в неоклассической теории различных рыночных структур относится лишь к таким параметрам как объем отраслевого выпуска, цена, соответствующая равновесию, число фирм, дифференциация продуктов, и т.п. При этом практически игнорируется влияние институтов на облегчение или затруднение процесса обмена.

Ограничение понимания фирмы предсказанием ее поведения в рамках экзогенно заданных, независимых от поведения экономических агентов переменных, рыночных структур, затрудняет рассмотрение рынка и фирмы как альтернативных и взаимодополняющих способов мотивации и координации деятельности экономических агентов.

Фактически рынок и фирма могут быть представлены как два полюса континуума типов контрактных отношений. Поэтому начать изучение целесообразно с определения контракта и выявления его типов. Далее в первом разделе будут рассмотрены принципы выбора механизмов управления трансакциями в зависимости от характеристик последних. Во втором разделе мы перейдем от модели рыночного управления трансакциями к изучению реально существующих рынков и их видов. В третьем разделе исследуем причины возникновения фирмы и типы экономических организаций. В четвертом, заключительном разделе познакомимся с другими институциональными соглашениями и определим основания выбора дискретных институциональных альтернатив.

4.1. Контрактный подход к исследованию институциональных соглашений

Контракт. Деятельность экономических агентов можно рассматривать как сеть обязательств. Обязательства бывают взаимными и односторонними, люди берут их на себя добровольно или по принуждению и, наконец, стороны могут сами следить за выполнением обязательств, либо обращаться за помощью в специализированные органы, разрешающие споры и наказывающие уклоняющихся от исполнения договоренностей. Обязательство является сутью любого контракта, но не всякое обязательство есть контракт.

Существуют различные подходы к определению контракта. В традиционной юридической трактовке контракт определяется как добровольно заключаемое соглашение, основанное на взаимных обещаниях, к выполнению которых стороны могут быть принуждены в соответствии с нормами контрактного права. Ключевыми элементами данной дефиниции являются добровольность и взаимность обязательств, а также единственность механизма принуждения.

Взаимность обязательств позволяет различать контракты и односторонние обещания. Взаимность и добровольность, как правило, обеспечивается проведением переговоров перед заключением соглашения. В процессе переговоров стороны могут согласовать свои представления о правах и обязанностях, отражаемых в соответствующих пунктах договора. Принуждение экономического агента к выполнению не обещанных им действий является незаконным. Исключение составляют неконтрактные обязательства, связанные с исполнением обязанностей индивида как гражданина определенной страны. Также существуют ограничения на принуждение индивида к выполнению обязательств, данных в экстремальных условиях, например, в ситуации, когда его жизнь находилась под угрозой

Согласно классической теории контрактов, для того, чтобы обещание стало обязательством, необходимо наличие трех элементов: предложения (оферты), принятия предложения или согласия с предложением (акцепта) и признания акцепта (момент заключения договора). Стороны могут требовать друг от друга исполнения взаимных, добровольно данных обещаний, ставших обязательствами, прибегая в случае необходимости к тому или иному механизму принуждения. Вместе с тем, спектр механизмов принуждения на практике оказывается шире, чем предусмотрено в рамках классического контрактного права.

Следует также обратить внимание на категории добровольности и взаимности. Можно ли рассматривать отношения хозяина и раба как контракт? А подписание невыгодного договора под дулом пистолета? Сохраняется ли в этом случае принцип добровольности? Ответ будет отрицательным, если мы рассуждаем в рамках контрактного права. Если же считать, что у человека всегда есть выбор между выполнением навязываемых условий и смертью, то на вопросы следует дать положительный ответ. Данное представление о добровольности отличается от общепринятого, тем не менее, оно содержит необходимую компоненту сознательного выбора из, по крайней мере, двух альтернатив.

Взаимность для ряда контрактов является трудноопределимой характеристикой, поскольку индивиды могут вообще не вступать в договорные отношения, и

лишь сторонний наблюдатель в этом случае определяет, что в своих действиях они руководствовались некими неявными «соглашениями», условия которых определялись нормами социума, членами которого являлись контрагенты. Подробнее о неявных контрактах будет рассказано ниже. На данном этапе следует зафиксировать, что в рамках подобных контрактных отношений вообще не следует ожидать взаимности в полном смысле, ведь даже разделяемые ценности могут восприниматься по-разному, и действия, предпринимаемые сторонами, будут обусловлены индивидуальным видением ситуации.

В новой институциональной экономической теории контракт (договор) рассматривается как разновидность институционального соглашения. В терминах последнего, контракт можно определить следующим образом:

Контракт – это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения

Не вступая в противоречие с принципами взаимности и добровольности, как мы их представили, данная дефиниция предполагает расширенный подход к определению правил, структурирующих отношения обмена. Они могут являться составляющей самого контракта, причем необязательно в формализованном виде, определяться ссылкой на действующее законодательство, либо подразумеваться сторонами. В последнем случае речь идет об имплицитных контрактах, заключение которых не происходит в явном виде. Отсутствие четкого указания на механизм принуждения к исполнению обязательств также позволяет рассматривать весь спектр от гражданских судов до общественного порицания.

Типы контрактов. Из принятого определения контракта становится очевидным, что одним из решающих условий заключения соглашения является наличие механизма принуждения к его выполнению. От выбора механизма принуждения и соответствующего гаранта контракта зависит способ разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обмена. Данная характеристика может быть положена в основу типологии контрактов, опирающейся на трехзвенную классификацию юридических концепций контракта Я. Макнейла[59], в основе которой лежит деление контрактного права на классическое, неоклассическое и «отношенческое». (Заметим, что рассматриваемый в данном подразделе материал относится скорее к англосаксонской юридической практике, базирующейся на нормах прецедентного права).

В рамках *классического контрактного права* процесс обмена может быть облегчен путем увеличения дискретности и «презентативности» соглашений. Под презентативностью понимается желание как можно полнее описать будущую ситуацию с позиций ее сегодняшнего понимания. Подобная договорная практика подразумевает, что все относящиеся к делу изменения, требующие адаптации, заранее описываются, и рассчитывается вероятность различных сценариев развития ситуации. Фактически речь идет о заключении полного формализованного контракта.

[59] Macneil, Ian. R. (1974), Reflection on Relational Contract, **41** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 541-546.

Формализованными называются контракты, в которых четко прописаны правила, структурирующие обмен (предмет соглашения, набор прав и обязанностей контрагентов, а также способ урегулирования конфликтов и механизм принуждения к исполнению взятых обязательств). Примером формализованного контракта могут служить публичные договора присоединения, предлагаемые одним контрагентом, как правило, крупным юридическим лицом другим юридическим, а также физическим лицам (договор об открытии счета в банке, о поставке электроэнергии населению и т.д.).

Заключение полного контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения, что в свою очередь возможно лишь на основании принятия предпосылки о неограниченной рациональности контрагентов. При наступлении всех возможных событий в контракте должно быть в явном виде определено, каким образом должны вести себя стороны в том или ином случае, какие издержки нести и какие выгоды получать. Следует заметить, что в реальной жизни составление подобного контракта представляется практически невозможным ввиду отсутствия у индивидов такого полезного качества как совершенное предвидение.

Понятие идеальной полноты в теории может быть заменено понятием функциональной полноты, означающей возможность достраивания контракта третьей стороной в случае возникновения споров. Если в результате достраивания возможно точно определить намерения контрагентов, то такой контракт считается функционально полным. Для этого необходимо, чтобы неконтрактуемые параметры были верифицируемы для третьей стороны, призванной разрешать спорные вопросы.

В условиях полноты контракта можно выделить ряд существенных характеристик контрактных отношений. Во-первых, личные качества участников такого взаимосогласованного обмена не влияют на его условия, то есть необязательным является соответствие сторон друг другу. Во-вторых, после тщательного определения сути соглашения стороны, осуществляющие обмен, в первую очередь руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора. В-третьих, точно определяются средства преодоления трудностей с реализацией контракта. Разрешение споров, возникающих между участниками подобных соглашений, может происходить в гражданском суде. Строго говоря, услуги третьей стороны в этом случае необходимы лишь для обеспечения достоверности угрозы наказания, поскольку решение суда изначально очевидно. Если понятно, что один из контрагентов нарушил условия договора, отношения с ним сразу же прерываются, то есть трансакция самоликвидируется. Вот почему подобные контракты можно считать самовыполняющимися.

Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

При увеличении сроков выполнения контрактных обязательств в условиях неопределенности полная презентативность становится запретительно дорогостоящей, а, возможно, и неосуществимой. Не все грядущие события, требующие адаптации, будут предусмотрены, и даже направления адаптации на стадии подписания договора оказываются неочевидны. Если в этих условиях жестко зафиксировать условия соглашения между автономными участниками сделки, то в будущем это может повлечь за собой возникновение споров по поводу получения неоправданно высоких прибылей или, напротив, несения дополнительных издержек.

Для того, чтобы не отказываться вовсе от осуществления подобных обменов между независимыми контрагентами, необходимо перейти к новому способу реализации контрактных отношений. *Неоклассическая модель контрактации* используется, преимущественно, при заключении долгосрочных контрактов, неизбежно содержащих пробелы, то есть являющихся неполными.

Перечислим возможные причины неполноты контракта.

1. Положения контракта могут быть неясными и двусмысленными из-за ограничений лексического аппарата.
2. Контрагенты, ввиду ограниченной рациональности, часто упускают из виду важные переменные, относящиеся к выполнению контракта, особенно, если они не могут с легкостью оценить влияние этих переменных на реализацию контракта.
3. В подавляющем большинстве случаев стороны действуют в условиях структурной неопределенности, то есть не могут знать вероятности наступления будущих событий.
4. Выявление всей относящейся к делу информации, известной одной из сторон или неизвестной никому из участников контракта, приводит к увеличению выгод одной или обеих сторон, однако увеличивает также предконтрактные трансакционные издержки поиска информации и ведения переговоров, на которых рациональные агенты склонны экономить.
5. Стороны могут счесть более выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из контрагентов.
6. Стороны могут намеренно заключать неполные контракты, перекладывая издержки по дополнению контракта на третью сторону.

Соответственно, если рассматривать неполноту контракта как альтернативу идеальной полноты, то можно трактовать ее как следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех происходящих в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами. Если же принять за рабочее определение функциональной полноты, то контракт будет являться неполным или содержать пробелы, когда выполнение условий контракта будет оставлять нереализованными выгоды от обмена при учете информации, доступной контрагентам и судьям в момент осуществления сделки.

Для придания договору определенной гибкости, стороны используют специализированные механизмы, позволяющие ликвидировать пробелы в процессе выполнения соглашения. В этих условиях помощь независимого арбитра в разрешении конфликтов и оценке хода реализации контракта часто имеет преимущество над судебными процедурами. Во-первых, третейский судья может использовать ряд методов быстрого обучения для исследования ситуации, требующей экспертной оценки. Во-вторых, предусматривается непрерывность отношений сторон и предполагается, что после улаживания споров сделка может быть успешно завершена. Одним из важнейших условий заключения соглашений здесь становится доверие сторон механизму урегулирования споров.

Неоклассический контракт является неполным, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта – третья сторона

По мере увеличения продолжительности и сложности контрактов, все большее значение приобретает соответствие сторон соглашения друг другу. В условиях, когда замена партнера становится практически невозможной, неоклассические методы приспособления вытесняются *«отношенческими»*, в предельном случае административными. Как отмечает О. Уильямсон «контрактные отношения приобретают свойства мини-общества с обширным спектром норм, не ограни-

чивающимся теми из них, которые непосредственно связаны с актом обмена и сопровождающими его процессами» [60].

При достаточно тесном взаимодействии, контрагенты предпочтут решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны. Это будет сделано по ряду причин. Во-первых, обращение к внешнему арбитру, скорее всего, пошатнет доверие сторон друг к другу. Во-вторых, с увеличением сложности используемых активов и других характеристик сделки во всех нюансах не сможет разобраться даже квалифицированный эксперт. Многие относящиеся к осуществлению обмена переменные оказываются неверифицируемыми третьей стороной. В-третьих, заключаемые в таких условиях контракты являются неполными, с большой неформализованной составляющей, при их выполнении стороны основываются не столько на пунктах, написанных на бумаге, сколько на опыте всех предыдущих отношений. Поэтому третья сторона при разрешении спора сможет только догадываться об истинных намерениях партнеров, и эти догадки в данных условиях с высокой вероятностью окажутся неверными.

Отношенческий контракт является неполным, предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта – один или оба контрагента.

Характеристики трансакций. Выбор контрагентами того или иного типа контракта зависит от характеристик осуществляемых трансакций. Первой характеристикой является *уровень неопределенности*. Собственно неопределенность не есть неотъемлемый атрибут трансакции, она скорее представляет собой характеристику внешней среды. Однако, при рассмотрении уровня неопределенности как параметра осуществления трансакций, необходимо выявить, во-первых, основной источник неопределенности, и, во-вторых, поддается ли она структурированию, то есть могут ли экономические агенты ожидать наступление будущих событий с некоторой вероятностью, или они действуют в условиях радикальной неопределенности.

Невозможность оценки всех будущих событий усугубляется неожиданностями, связанными с реакцией партнеров на экзогенные шоки, например, изменение рыночной конъюнктуры. Стороны соглашения не только не способны сделать предположения о вероятности и направлении изменений, но и определить насколько оппортунистически поведет себя контрагент.

Вторая характеристика трансакций – степень *специфичности активов*, являющихся объектом соглашения или *ресурсов*, использование которых связано с выполнением контракта.

Специфическим называется актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных отношений.

Это означает, что степень специфичности определяется в соответствии с возможностью перепрофилирования ресурсов или активов для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими партнерами без потерь в производственном потенциале.

---

[60] Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.132.

Мы будем выделять *неспецифические, малоспецифические и идиосинкратические ресурсы и активы*. Если доход от использования ресурса не превышает величины альтернативных издержек, то этот ресурс может рассматриваться как ресурс общего назначения (неспецифический). Если альтернативные издержки использования ресурса меньше извлекаемого из него дохода, но больше нуля, то это малоспецифический ресурс. Наконец, если альтернативные издержки пренебрежимо малы или равны нулю, то ресурс становится идиосинкратическим.

Для лучшего понимания рассмотрим различные формы специфичности активов: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов, специфичность целевых активов.

Специфичность местоположения возникает в связи с немобильностью активов, обусловленной тем, что ввод в действие или передислокация сопряжены со значительными затратами. Следовательно, после первичного размещения таких активов стороны будут поддерживать отношения двустороннего обмена в течение всего срока их службы. В качестве примера можно привести расположение смежных производств в непосредственной близости, что позволяет сократить транспортные расходы и издержки хранения товарно-материальных запасов. Транспортные расходы сокращаются также при использовании специфических средств доставки ресурсов потребителям, таких как железнодорожное полотно, различные трубопроводы и сети электропередач. Их передислокация практически невозможна.

Специфичность физических активов обусловлена необходимостью создания специализированного оборудования для снижения издержек производства продукции. Активы могут быть в этом случае мобильны, однако их физические особенности таковы, что делают невозможным свободную реализацию на рынке, то есть активы становятся ценными именно в рамках данных отношений. Примером могут служить специальные цистерны или вагоны для перевозки грузов, обладающих существенными конструктивными особенностями, или заготовки для производства специализированных деталей.

Специфичность человеческих активов целесообразно рассматривать прежде всего в терминах возможности получения определенных навыков на рабочем месте, которые имеют высокую ценность именно для данной фирмы. Занятие определенных позиций, например главного бухгалтера или руководителя подразделения позволяет приобрести знания и опыт, необходимые для осуществления работы на конкретной позиции и даже при занятии той же должности в другой фирме, потребуется время для адаптации специфических знаний и навыков к новым условиям.

Специфичность целевых активов является результатом осуществления инвестиций в производственные мощности общего назначения, создаваемые при наличии перспективы продажи значительного количества произведенного с их помощью продукта определенному потребителю. Инвестиции в целевые активы предполагают, например, расширение основных производственных сооружений для обеспечения выполнения заказов конкретного покупателя.

Если предположить, что уровень неопределенности низок, то использование специфических активов часто позволяет снизить затраты, связанные с производством товаров и предоставлением услуг. Однако инвестиции в специфические активы являются потенциально рискованными, поскольку подобные активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба их экономической ценности. В условиях радикальной неопределенности контрагент, создавший специфические активы, становится потенциальным объектом вымогательства. От него могут потребовать согласиться изменить условия соглашения на менее выгодные под угрозой расторжения договора, что приведет к неокупаемости инвестиций. Вот почему в ситуации, когда невозможно предсказать ни вероятность наступления неблагоприятных событий, ни поведение контрагента при адаптации к ним, при осуществлении инвестиций в специфические активы создаются определенные контрактные и организационные гарантии.

Использование специфических ресурсов и активов повышает не только сложность контрактных отношений, но также влияет на их длительность путем увеличения взаимозависимости контрагентов.

Третьей характеристикой, влияющей на выбор типа контракта, является *частота трансакций*. Для того, чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов управления были оправданы, необходима повторяемость трансакций, при которой возникает положительный эффект от масштаба. Можно выделить три уровня частоты сделок: *разовые, случайные* (или спорадические) и *регулярные* (или непрерывные).

Итак, в условиях радикальной неопределенности выбор механизма управления контрактными отношениями будет зависеть от частоты трансакций и степени специфичности используемых ресурсов.

Механизмы управления трансакциями. Заключая контракт, стороны одновременно определяют цену и количество обмениваемого блага, используемую технологию (обмена или производства), и гарантии, как средство защиты от оппортунистического поведения контрагента (прежде всего в форме вымогательства). Выбор того или иного типа гарантий, означает выбор определенного механизма управления контрактными отношениями.

Если для реализации трансакции одному из контрагентов необходимо осуществить инвестиции в специфические активы (например, приобрести уникальное оборудование, овладеть уникальными навыками), то он потребует либо гарантий непрерывности отношений, либо установит некоторую надбавку к цене товара за риск. Если подобные требования встретят непонимание, то сторонам придется использовать активы общего назначения, что может повысить стоимость предмета обмена. В то же время, при нерегулярном обмене стандартными благами, желание создать ресурсоемкие гарантии приведет к «нерентабельности» трансакций.

Гарантии выполнения контракта должны изменяться в соответствии с характеристиками осуществляемых трансакций. Во-первых, они могут реализовываться в пересмотре системы стимулов путем согласования мотиваций контрагентов или обеспечения достоверности угрозы наказания в виде уплаты неустоек или штрафов за досрочное прекращение контракта. Во-вторых, - принимать форму создания и использования специализированных структур управления для рассмотрения разрешения конфликтов (примером может служить применение третейского суда вместо обычных судебных процедур). В-третьих, гарантией являются различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений (общая собственность на активы, залоги и т.п.).

Создание гарантий приводит к снижению не только постконтрактных трансакционных издержек (путем минимизации риска оппортунистического поведения и неэффективной адаптации к изменяющейся конъюнктуре). Уменьшаются и предконтрактные издержки, то есть происходит экономия ресурсов в том числе познавательных способностей, направляемых на выявление релевантной информации. Контрагентам не обязательно составлять всеобъемлющее соглашение, если они определили механизмы адаптации к непредвиденным событиям. Данный подход позволяет анализировать процесс контрактации в его целостно-

сти, учитывая, что на каждом этапе рациональные контрагенты будут стремиться минимизировать издержки по осуществлению трансакций.

Повышение эффективности контрактных отношений как результат минимизации трансакционных издержек предполагает оптимальную состыковку трансакций, различающихся по своим характеристикам, со структурами управления, неодинаковыми по затратам на их функционирование и возможностям обеспечения реализации сделок.

О. Уильямсон выделяет *четыре* типа структур управления контрактными отношениями: рыночную, трехстороннюю, двухстороннюю и одностороннюю[61].

Рыночное управление наиболее эффективно при реализации трансакций, не требующих осуществления инвестиций в специфические активы. В этом случае защитой от оппортунистического поведения является легкость прерывания отношений. Если предполагается регулярное повторение сделок, то стороны, проанализировав свой собственный опыт, могут принять решение о продолжении отношений, либо о смене партнера с минимальными издержками. При случайных сделках ориентиром в выборе партнера служит его репутация на рынке данной продукции. В этих условиях цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроле и стимулировании, что характерно для конкурентного рынка.

Дополнительным средством снижения риска проявления оппортунизма является угроза наказания недобросовестного партнера путем наложения штрафов и иных санкций, применяемых судебными органами. Для этого на предконтрактной стадии необходимо тщательно определить суть соглашения и средства преодоления трудностей с его реализацией, что сравнительно легко при простых обменах стандартными товарами. Единственной проблемой является обеспечение гарантированного применения санкций к нарушителю, что непосредственно связано с функцией государства как гаранта контрактов.

Стремление к заключению всеобъемлющего соглашения по поводу трансакций с использованием ресурсов общего назначения, не создающим взаимозависимость контрагентов, характерно для контрактов, рассматриваемых в классическом контрактном праве. Мы выяснили ранее, что классический контракт предполагает осуществление трансакций в рамках действующего законодательства, что позволяет сторонам дополнительно экономить на издержках составления и заключения договора. Собственно если упор делается на юридические нормы и формальные документы, то функция третьей стороны сводится к обеспечению достоверности угрозы наказания и возможна самоликвидация несостоятельных трансакций, в которых несущественно соответствие сторон друг другу. Именно эти обстоятельства позволяют говорить о классическом контракте как о правовом аналоге безличного рыночного обмена.

Трехстороннее управление необходимо при осуществлении разовых трансакций, эффективность которых повышается от использования специфических активов, что предопределяет важность непрерывности отношений. Снижение угрозы расторжения договора требует поиска других форм предотвращения оппортунистического поведения.

---

[61] Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.68.

Риск проявления оппортунизма возрастает и в связи с тем, что подобные трансакции требуют, как правило, заключения сложных долгосрочных контрактов, которые в условиях радикальной неопределенности и ограниченной рациональности индивидов оказываются неизбежно неполными. Изменение условий, в которых совершается сделка, может существенным образом повлиять на доходы от специфических активов, вызывая непредвиденные распределительные последствия. В связи с этим строгая оговоренность на предконтрактной стадии действий контрагентов приведет к серьезным конфликтам.

Сделка не состоится, пока обе стороны не начнут доверять механизму урегулирования споров. Обращение в суд при возникновении конфликта повлечет за собой прерывание взаимодействия, а создание специализированных для данных отношений структур для принятия последовательных адаптивных решений окажется неэффективным ввиду неокупаемости затрат на их функционирование при осуществлении разовых трансакций. Для решения проблем стороны должны обратиться к помощи эксперта-арбитра, способного гибко заполнить пробелы в договоре в каждом конкретном случае на основании принципов эффективности реализации сделки и разрешения споров при непрерывности отношений сторон. Описанная ситуация соответствует рассмотренному ранее неоклассическому контрактному праву.

Для осуществления регулярно повторяющихся трансакций, требующих инвестирования в специфические активы, оправдана разработка специализированных структур управления: ***двусторонней*,** при которой сохраняется автономность участников сделки, и ***объединенного управления***, предполагающего перенос трансакций с рынка в границы фирмы, где они реализуются на основе административных решений. В этих условиях значение соответствия взаимодействующих сторон друг другу становится доминирующим и прекращение трансакций из-за возникновения спора будет связано с запретительно высокими издержками.

В отличие от рассмотренных ранее структур управления, в рамках которых отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, теперь стороны ориентируются на опыт взаимодействия, накопленный за все время их отношений, что предопределяет примат неформальных договоренностей над формализованными пунктами контракта. Эти черты характерны для описанной ранее отношенческой контрактации, в рамках которой ни суды, ни даже специализированный механизм разрешения споров с помощью третейского судьи не обеспечивают эффективной адаптации. Отсюда необходимость появления системы частного улаживания конфликтов.

Чем выше специфичность используемых активов, тем меньше вероятность реализации экономии на масштабе посредством осуществления межфирменной торговли. Выбор способа организации сделки в данном случае будет зависеть исключительно от сравнительных преимуществ структур управления в адаптации соглашений к непредвиденным событиям с учетом снижения риска оппортунистического поведения. Заметим, что необходимость непрерывности отношений сторон и их соответствия друг другу уже сама по себе является защитой от оппортунизма. Однако в ходе ведения переговоров, пронизывающих весь контрактный процесс при выборе двустороннего управления, изъятие квазиренты может оказаться для некоторых индивидов ценнее устойчивого сотрудничества. Обычно требуется некоторый способ выработки допустимых преде-

лов адаптации к непредвиденным обстоятельствам, когда принятие решений происходит на основе механизма, которому доверяют обе стороны. Для повышения достоверности обязательств сторон и снижения риска оппортунистического поведения в контракте должны быть предусмотрены определенные гарантии.

При двустороннем управлении эффективной формой гарантии является создание института «заложников». Механизм предоставления залогов состоит в следующем: один из контрагентов осуществляет инвестиции в специфические активы и предлагает продукцию по цене, не включающей надбавку за риск, но только в случае, если партнер, становящийся инициатором разрыва отношений, обязуется выплатить некоторую сумму (вносит предоплату), компенсирующую издержки пострадавшей стороны. Залоги позволяют не только предотвратить оппортунистическое поведение контрагентов, но и отсеять недобросовестных партнеров на предконтрактной стадии. Необходимым условием является создание механизмов предотвращения экспроприации залогов.

При объединенном управлении в качестве гарантии выступает общая собственность на активы. Преимущество этой структуры управления состоит в возможности принятия последовательных адаптивных решений без необходимости учета, пересмотра или дополнения соглашений между контрагентами. Приспособление к изменению рыночной конъюнктуры происходит путем выполнения указаний собственника фирмы. Однако не следует забывать о проблеме взаимоотношений поручителя и исполнителя, возникающей при использовании иерархических структур управления (подробнее об этом в следующих разделах).

Формы эффективного управления трансакциями в зависимости от специфичности активов и частоты сделок могут быть представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1. Формы эффективного управления трансакциями

Активы / Сделки	Неспецифические	Малоспецифические	Идеосинкратические
Разовые	Рыночное управление (классический контракт)	Трехстороннее управление (неоклассический контракт)	Трехстороннее/ двустороннее управление (неоклассический/ отношенческий контракт)
Случайные	Рыночное управление (классический контракт)	Трехстороннее управление (неоклассический контракт)	Трехстороннее/ двустороннее управление (неоклассический/ отношенческий контракт)
Регулярные	Рыночное управление (классический контракт)	Двустороннее управление (отношенческий контракт)	Одностороннее управление (отношенческий контракт)

Несмотря на то, что в таблице не отражено влияние фактора неопределенности на выбор механизма управления контрактными отношениями, изменение ее уровня оказывает существенное влияние на эффективность адаптации к непред-

виденным условиям. При повышении уровня неопределенности стороны либо создают дополнительные гарантии непрерывности отношений, то есть выбирают механизм управления контрактными отношениями, в большей степени опирающийся на неформальные условия разрешения конфликтных ситуаций, либо отдают предпочтение технологии, предполагающей использование ресурсов и активов общего назначения, при которой непрерывность отношений и соответствие сторон друг другу не являются столь существенными характеристиками.

Изучая различные типы контрактов в данном разделе, мы предполагали, что стороны заключают их осознанно и добровольно, явно декларируя свои намерения.

Явным (эксплицитным) называется контракт, заключение которого происходит в явном виде в устной или письменной форме. Оба контрагента так или иначе выражают свою готовность к сотрудничеству.

Неявный (имплицитный) контракт – это молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической или внешней защитой.

Строго говоря, в случае имплицитных контрактов сам факт вступления сторон в контрактные отношения может быть чаще всего зафиксирован лишь сторонним наблюдателем, реконструирующем «соглашение», основываясь на данных о поведении «контрагентов».

Неявные контракты можно в свою очередь разделить на социальные и конвенциальные.

Анализ первого типа имплицитных контрактов предполагает знание надконституционных норм, традиций, обычаев определенного социума, и правил делового этикета принятого в различных странах, среди членов профессиональных сообществ. Стороны, вступающие в подобные контрактные отношения, могут лишь подразумевать, что были даны какие-либо обязательства, основываясь на представлениях о существующих в данном социуме нормах. С одной стороны, подобные соглашения являются наиболее эффективными, обеспечивая минимизацию издержек заключения контракта. Имплицитные контракты самовыполняющиеся и следовательно возможна экономия на издержках принуждения. Риск постконтрактного оппортунистического поведения также минимален, поскольку исполнение обязательств гарантируется принадлежностью контрагентов к одной социальной (иногда профессиональной) группе. С другой стороны, те же обстоятельства обусловливают ограниченную возможность применения имплицитных контрактов, а также трудность их анализа. Лишь члены сообщества, имеющие одинаковое представление о социальных нормах и правилах делового этикета, будь то необходимость отдавать долги или приходить на работу вовремя, могут интерпретировать отношения в терминах имплицитного контракта и выполнить его таким образом, каким ожидает противоположная сторона. Фактически речь здесь может идти об односторонне взятых обязательствах. Односторонние обязательства рассматриваются в рамках теории социальных контрактов (более подробно об этом можно узнать, прочитав соответствующий раздел в главе о государстве).

Конвенциальные имплицитные контракты, имеют, как правило, основанием некий первоначальный договор, заключаемый в явном виде. Далее, по мере развития тесного сотрудничества, стороны в меньшей мере ориентируются на формализованную часть соглашения, переходя в пределе на осуществление действий, логика которых основывается на совокупном опыте предыдущего взаимодействия. Безусловно, на поведение контрагентов воздействуют и социальные нормы и понятия профессиональной этики, но для целей исследования может быть полезным выделение аспектов поведения, обусловленных взаимоотношениями с определенным партнером, поскольку такие факторы как репутация, непрерывность отношений, достоверность обязательств могут иметь особую ценность именно в рамках данного контракта. Проведение анализа неявных составляющих контрактов в общем виде практически невозможно, для этого необходимо сфокуссированное исследование определенных контрактных отношений.

В приведенной ниже таблице показано взаимодействие таких характеристик контракта как полнота, формализованность и имплицитность. Если существование контракта с определенными параметрами возможно, то в соответствующей графе стоит «+», если нет, то «-».

Таблица 4.2. Типология контрактов

Типы контрактов	Явные		Неявные	
	Формализованные	Неформализованные	Формализованные	Неформализованные
Полные	+	-	-	-
Неполные	+	+	-	+

4.2. Рынок как институциональное соглашение

Представленные выше типы контрактных отношений создают общую канву исследования, в рамках которой выбор того или иного механизма управления трансакциями происходит с целью минимизации трансакционных и трансформационных издержек. При этом неявно предполагается, что наиболее существенными оказываются издержки оппортунистического поведения в форме вымогательства, повышающиеся по мере увеличения степени специфичности активов.

Рыночный механизм управления контрактными отношениями по О. Уильямсону предполагает осуществление обмена независимыми контрагентами, гарантиями против оппортунизма которых служит легкость расторжения договора и/или обращение пострадавшей стороны в суд. Однако данный подход не дает возможности исследовать феномен рынка в достаточной степени. В частности без ответа остаются вопросы о причинах разнообразия существующих рыночных структур, а также о роли институтов и организаций, поддерживающих отношения обмена в условиях низкой специфичности активов. В следующем подразделе мы ответим на второй вопрос, а затем вернемся к первому.

Рынок. В первом приближении рынок можно определить как особый тип обмена. Его отличительной чертой является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагента, предмета и пропорций обмена. С учетом характеристики рыночного механизма управления трансакциями определение выглядит следующим образом:

Рынок - это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен.

Для того, чтобы перейти от рассмотрения модели рыночного механизма управления к исследованию реально существующих рынков, необходимо включить в анализ ряд издержек, сопровождающих данный тип обменных отношений.

Издержки осуществления рыночного обмена состоят из издержек приобретения информации о партнере и предлагаемом им товаре и затрат на создание механизмов для предупреждения и пресечения оппортунистического поведения контрагента. Основной формой проявления оппортунизма в этих условиях является предоставление некачественных товаров и услуг и несвоевременное возмещение издержек их производства. Приобретение объектов обмена сопряжено

с затратой ограниченных денежных и неденежных ресурсов, поэтому даже после разрыва отношений потерпевшая сторона нуждается в возмещении понесенного ущерба. Существование механизма принуждения к выплате компенсаций в этом случае обладает чертами общественного блага, поскольку приводит к пересмотру системы стимулов недобросовестного контрагента.

Рассмотрим подробнее природу издержек обмена. Начнем с затрат, которые приходится нести на предконтрактной стадии: они связаны с необходимостью поиска добросовестного партнера и оценки (измерения) характеристик предлагаемого им товара (причем не только качественных, но и правовых). Теоретически, этих издержек можно избежать, однако в этом случае повышается вероятность риска оппортунистического поведения контрагента в процессе выполнения соглашения.

Для оценки добросовестности партнера самым лучшим критерием является собственный опыт, однако рыночный обмен часто предполагает взаимодействие ранее не знавших друг друга индивидов. В этих условиях приобретение информации о потенциальном контрагенте может представлять определенную сложность: выяснение дополнительных сведений требует затрат, повышающихся в отсутствии специализированных каналов передачи достоверной информации.

Издержки оценки возникают в связи с существованием разнообразных свойств товаров и услуг, оказывающих неодинаковое воздействие на полезность, получаемую индивидом в процессе потребления блага. Это означает, что когда мы покупаем пирожок у метро, мы платим за количество калорий, необходимых для утоления чувства голода, качество теста и начинки, влияющего на общий уровень нашего наслаждения, а также, возможно, и наше самочувствие. Среди других характеристик, определяющих для нас ценность этой покупки можно выделить удобное расположение продавца, свежесть пирожка, наличие упаковки или салфетки. Продавец также, продавая нам пирожок, надеется получить взамен денежные единицы той эпохи и той страны, в которой осуществляется обмен, причем, желательно не фальшивые. Таким образом, ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Некоторые свойства (наличие упаковки) мы можем обнаружить сразу визуально, другие – свежесть и температуру изделия с разрешения продавца также можно узнать, однако для распознавания этих исследуемых характеристик бывает необходимо затратить дополнительные ресурсы. Еще сложнее дело обстоит со свойствами, которые можно оценить, только потребив продукт или услугу.

Переход объекта обмена от одного контрагента к другому может быть связан с запретительно высокими издержками однозначного определения полезных свойств обмениваемого блага, поскольку существуют различия в индивидуальной оценке полезности и сложности в передаче сведений о некоторых существенных характеристиках.

Другие компоненты издержек оценки являются следствием ограниченной рациональности индивидов и их склонности к оппортунизму. Даже при наличии полной информацией ограниченность познавательных способностей контрагента приводит к невозможности оценки и принятия во внимание им всех релевантных данных. Кроме того, даже если передача данных не представляет особых трудностей, один или оба контрагента могут быть заинтересованы в сохра-

нении информационной асимметрии, стремясь к получению дополнительной выгоды от сокрытия полезных сведений.

Ценность блага для индивида состоит не только в наличии полезных свойств, но и в возможности их извлечения, которая иногда ограничивается другими индивидами. Ценность объекта обмена снижается в условиях недостаточной спецификации и защиты правомочий, или распределения их таким образом, что контрагенты не могут в полной мере потреблять полезные свойства предоставляемых товаров и услуг. Д. Норт отмечает, что права легче специфицировать, если полезность блага легко оценить и если ее изменение происходит в предсказуемом направлении[62]. Однако если на поток извлекаемой полезности могут оказать влияние стороны обмена, рыночная конъюнктура или параметры институциональной среды, определение и защита прав контрагентов становится проблематичной, и требуется затратить дополнительные ресурсы для того, чтобы установить, действительно ли благо приносит ожидаемую полезность. В этих условиях стороны могут попытаться «присвоить некоторую часть спорной полезности». Таким образом, недостаточная спецификация правомочий повышает вероятность возникновения оппортунистического поведения в процессе выполнения соглашения.

Рациональные индивиды будут вести себя оппортунистически всякий раз, когда выгоды подобного поведения будут превосходить выгоды от честной торговли. В условиях рыночного обмена вероятность проявления оппортунизма будет тем ниже, чем более полный договор удастся составить контрагентам. В то же время ненулевые издержки оценки характеристик партнера и предлагаемого им продукта не позволяют полностью специфицировать все условия обмена. В этой ситуации возникает необходимость создания у контрагентов стимулов к выполнению взятых обязательств. Особенность рыночного обмена заключается в том, что в связи с нерегулярностью трансакций и неспецифичностью товаров и активов стороны не всегда считают целесообразным создавать гарантии для предотвращения оппортунизма, повышая тем самым вероятность его возникновения.

При запретительно высоком уровне трансакционных издержек, сопутствующих осуществлению рыночного обмена, последний может не состояться. Фактически речь идет о чрезмерно высоком уровне неопределенности, который стороны не хотят или не могут снизить. В этих условиях сократить уровень неопределенности и, таким образом, издержки обмена помогают формальные и неформальные правила и институты, а также организации, способствующие снижению асимметрии информации и обеспечению выполнения условий соглашения.

В качестве примеров правил и институтов, снижающих издержки обмена, отметим законы о защите товарных знаков и интеллектуальной собственности, о защите прав потребителей, о рекламе, нормативные акты организаций, контролирующих функционирование отраслевых рынков, правила и обычаи торговли, характерные для различных рыночных образований.

Институты структурируют отношения контрагентов, создавая дополнительную систему ограничений. Они различаются по сложности и должны соответствовать характеристикам обмена. С этой точки зрения *рынок* можно доопределить

[62] Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.50.

как *совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений.*

Вместе с тем, не стоит забывать, что правила выполняют не только координирующую, но и распределительную функцию, что является основанием для существования неэффективных институтов, повышающих уровень неопределенности и затрудняющих процесс взаимодействия контрагентов (мы вспомним об этом в разделе, посвященном анализу возникновения фирм).

Степень сложности экономического обмена зависит от уровня разделения труда между индивидами. Высокий уровень специализации предполагает увеличение разнообразия полезных свойств объектов обмена и рост производительности труда, но при этом повышаются издержки осуществления рыночных трансакций. В условиях неопределенности и в отсутствие дополнительных гарантий стороны децентрализованного неперсонифицированного рыночного обмена вынуждены включать в стоимость товара и услуги премию за риск, величина которой зависит от вероятности проявления оппортунистического поведения. На протяжении многих веков размер этой премии был настолько высок, что мешал развитию сложных форм обмена и таким образом ограничивал экономический рост.

Чем выше уровень разделения труда, тем большее значение приобретает стабильность и непротиворечивость институтов, а также надежность организаций, позволяющих индивидам вступать в сложные контрактные отношения, минимизируя издержки, связанные с неопределенностью по поводу характеристик объектов обмена и выполнения условий соглашения.

Институты, структурирующие рыночный обмен, являются дополнением (а в некоторых случаях заменой) гарантий, предоставляемых сторонами в рамках более сложных механизмов управления контрактными отношениями. Вместе с тем, по мере усложнения параметров обмена и усиления роли формальных правил, требуется все больше затрат на поддержание и функционирование развитых институтов. В следующем разделе предлагается совершить краткий исторический экскурс, позволяющий проследить развитие правил и институтов, структурирующих рыночный обмен.

Персонифицированный и неперсонифицированный обмен. На заре человеческого развития господствовал тип обмена, характеризуемый ***персонифицированными*** отношениями сторон. Его отличительными чертами были повторяемость, культурная гомогенность (то есть наличие и осознание всеми участниками обмена общих ценностей) и отсутствие необходимости контроля и принуждения со стороны третьих лиц. Последнее было возможно по ряду причин. Во-первых на этой стадии производства и обмена товары и услуги были сравнительно просты, что снижало издержки оценки их полезных свойств. Во-вторых, при повторяемости обмена важным механизмом принуждения к выполнению условий соглашения становится необходимость поддержания репутации и опасение ответных действий контрагента. В-третьих, дополнительной мотивацией честного поведения является наличие общего набора ценностей.

В антропологической литературе можно найти свидетельства того, что тесная социальная общность членов племени в отсутствие государства и писанных

правил порождает весьма устойчивые неформальные структуры. Порядок является результатом тесного совместного существования, благодаря которому люди хорошо понимают друг друга. Отклонение от норм поведения не допускается, потому что оно представляет очень серьезную угрозу стабильности и безопасности всего общества.

К примитивным социальным институтам относятся кровнородственные связи, распределение прав и обязанностей на основе положения в семье, дарение как главный способ обмена, суровая ответственность за ущерб, причиненный другим, щедрость и честь как высокочтимые этические нормы, принцип коллективной вины.

Таким образом, изначально основными механизмами обеспечения соблюдения соглашений являлись самоидентификация членов сообщества, разделение ими общей цели существования – выживания и стабильности коллектива, а также достоверность угрозы наказания, ввиду наблюдаемости и повторяемости действий индивидов.

Со временем развивается специализация и разделение труда. Обмен становится разнообразнее и число сделок растет. Трансакции внутри одного сообщества перестают удовлетворять потребности его членов, и становится сложно наладить устойчивые отношения с каждым партнером. Более эффективным становится второй тип обмена – ***неперсонифицированный***, в рамках которого снижается значение репутации и наличия общих ценностей. Прежние механизмы обеспечения выполнения соглашений перестают удовлетворять участников обмена, более того, становятся препятствием осуществления новых типов сделок. Кровные связи, залоги, обмен заложниками, торговые кодексы поведения, разделяемые внутри одной социальной группы, уже не способствуют развитию обменных отношений. Их заменяют сложные ритуалы и религиозные предписания, служащие ограничениями для партнеров. Развитие новых институтов позволило расширить границы рынка и реализовать выгоды более сложного производства и обмена.

Дальнейшему снижению риска в условиях неперсонифицированного обмена способствует появление посредников, устанавливающих частные правила и следящих за их выполнением. Во времена средневековья возникают цеха, уставы которых четко регламентируют способы изготовления определенных товаров. Торговцы объединяются в купеческие гильдии, и действуют согласно принятым кодексам. Кроме того, создаются специальные места для торговли, обмен на которых происходит в соответствии с четко установленными правилами. В отличие от условий персонифицированного обмена, теперь важна не столько репутация каждого контрагента, сколько посредников, являющихся гарантами качества товаров и услуг и выполнения других условий соглашений.

В средневековой Англии ярмарки и рынки организовывались частными лицами, получившими королевскую привилегию. Организаторы не только предоставляли сооружения, необходимые для проведения торговли, но также несли ответственность за безопасность и улаживание конфликтных ситуаций.

Более развитой формой централизованного рыночного обмена стали биржи. Обычно их организуют группы торговцев, владельцев или арендаторов помещений, внутри которых заключаются соглашения. Все биржи подробно регламентируют деятельность тех, кто торгует на их площадках, включая время, от-

веденное для совершения сделок, возможные объекты торговли, условия соглашений, ответственность сторон. Также определяются механизмы разрешения споров и применяются санкции против тех, кто нарушает внутренние правила. Р. Коуз отмечает, что именно биржи, на которые экономисты часто ссылаются как на пример рынка совершенной конкуренции, обеспечивают осуществление обмена подробным регламентированием трансакций[63].

Вместе с тем, относительная значимость централизованной торговли, осуществляемой на принципах аукциона, уменьшилась с ростом числа магазинов оптовой и розничной торговли. В этих условиях издержки установления и поддержания частной системы правовых норм оказываются запретительно высокими.

Есть только один экономический агент, имеющий достаточный потенциал насилия для обеспечения угрозы наказания за невыполнение обязательств в условиях децентрализованного неперсонифицированного обмена. Поэтому деятельность на децентрализованных рынках регулируется правовой системой государства.

Возрастающая сложность общества повышает отдачу от формализации ограничений, а технологические изменения способствуют снижению издержек оценки путем внедрения стандартизированных мер и весов. Появление прейскурантов и новых, более развитых методов аудита и бухгалтерского учета делает менее затратным получение информации и контроль над осуществлением трансакций.

Итак, углубление разделения труда, помимо повышения производительности и возможности лучшего удовлетворения потребителей, влечет за собой рост трансакционных издержек, сопровождающих осуществление сделок в рамках неперсонифицированного обмена. Эффективность реализации трансакций зависит от возможности получения достоверной информации о партнере, снижения издержек оценки полезных свойств объектов обмена, а также затрат на обеспечение соблюдения условий соглашений. С этой целью создаются и возникают правила, институты и организации, способствующие сокращению асимметрии информации и снижению вероятности проявления оппортунистического поведения. Изменение правил обусловливает появление новых типов рыночных структур.

Типология рынков. Классификация рынков в экономической теории может быть произведена по многим критериям. По предмету обмена различаются рынки продуктов и рынки ресурсов (в том числе труда, капитала и т.д.). По количеству продавцов и покупателей и наличию барьеров входа-выхода можно выделить рынки совершенной конкуренции, монополии, олигополии, монополистической конкуренции). Это деление хорошо известно из курсов микроэкономики и теории отраслевых рынков. Классификацию рынков в рамках новой институциональной экономической теории целесообразно проводить на основании вариативности правил обмена, определяющих набор прав, которыми обладают покупатели и продавцы в рамках различных рыночных структур.

В данном подразделе мы рассмотрим правила осуществления трансакций на рынках конечного продукта. Узкая фокусировка исследования позволяет более

[63] Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело, с.11.

полно выявить сравнительные преимущества и недостатки различных типов рынка.

Рассматривая историческую эволюцию процесса рыночного обмена, мы можем выделить пять типов рынков: открытый публичный рынок, ремесленную лавку, ярмарку, биржу, универсальный магазин. Выше отмечалось, что эти рыночные структуры возникали последовательно, как реакция на усложнение параметров обмена, связанного с углублением разделения труда. В то же время, мы наблюдаем одновременное существование всех пяти разновидностей рынков. Это означает, что каждая из них имеет определенные преимущества в снижении трансакционных издержек обмена.

Открытый публичный рынок «разлит по асфальту». Это бабушки у метро, торгующие хлебом и сигаретами, разносчики газировки в парках. Основное удобство для покупателей связано с доступностью: продавец сам ищет, кому предложить товар. Соответственно снижаются издержки поиска партнера для совершения обмена. Данный тип рынка предполагает возможность торга и установления цены на очень низком уровне, поскольку торговец не платит арендную плату, не закупает специализированное оборудование и, что прискорбно, имеет возможность избежать уплаты налогов. Это обусловливает снижение роли государства как гаранта обмена на данном рынке. Соответственно повышаются издержки спецификации и защиты прав собственности, а в условиях торга и издержки переговоров. Единственной защитой от оппортунистического поведения продавца на таких рынках является легкость разрыва отношений. Купив один раз некачественный товар, вы будете обходить человека, предложившего его, стороной. Это накладывает ограничение на ассортимент предметов обмена на открытом публичном рынке. Товары должны быть либо исследуемыми (для снижения издержек оценки), либо малоценными (поскольку получение компенсации может вызвать трудности). Вероятность покупки качественного товара повышается, если за место приходится платить (хотя бы милиции или нелегальным структурам). В этом случае продавец, дорожащий своей позицией, становится гарантом качества.

На рынке основными участниками которого являются продавцы ***ремесленных лавок***, издержки поиска альтернатив существенно выше: необходимо обойти несколько точек, чтобы найти интересующий товар. В то же время, благодаря наличию определенного помещения, в котором осуществляется торговля, снижается вероятность оппортунизма в форме продажи некачественного товара. Гарантом качества выступает сам продавец, дорожащий своей репутацией, а также государство, взимающее с него налоги и имеющее возможность осуществлять периодические проверки. Дополнительные гарантии могут быть представлены третьей стороной при образовании профессиональных гильдий и ассоциаций. Соединение функций продавца и производителя позволяет также снижать цену на товар, в том числе в результате торга. Данный тип рынка имеет сравнительные преимущества в обслуживании обменов, предметом которых становятся уникальные товары (например, предметы искусства) или товары, требующие пред- и послепродажного обслуживания. Продавец в ремесленной лавке может выполнять заказы покупателей, а также несет полную ответственность за продажу некачественного товара. Со временем данный тип рынка может утрачивать черты безличного, неперсонифицированного обмена. Это произойдет тем скорее, чем в меньшей степени характеристики предмета обмена поддаются оценке внешним гарантом.

Ярмарка – третий тип рынка, на котором уместен торг продавца и покупателя, что повышает издержки переговоров и заключения контракта. В то же время на этом рынке сравнительно низки издержки поиска альтернатив, поскольку в известное время, в определенном месте собираются продавцы различных товаров. Если ярмарки функционируют постоянно, то появляется структура, схожая с широко распространенными оптово-розничными рынками. Отличительной чертой ярмарок является наличие определенных правил торговли, за выполнением которых обязан следить организатор. Он, как правило, обеспечивает защиту покупателей и продавцов, может являться в некоторой степени гарантом качества выставляемых товаров. За эти услуги приходится платить, но понятно кому и сколько, что снижает издержки спецификации и защиты прав участников рынка. Таким образом, репутация организатора ярмарки может оказывать существенное влияние на ассортимент покупаемых товаров (в сомнительном месте он будет такой же как на открытом публичном рынке). Дополнительной защитой от оппортунизма является легкость смены партнера (одного из многих продавцов стандартных товаров), а также гарантии государства (на нынешнем этапе развития общества). Отдельно следует упомянуть ярмарки однородных товаров (например, книжные) на которых производители и покупатели имеют возможность встретиться и обсудить индивидуально условия договора.

Биржа представляет собой более сложную рыночную структуру, позволяющую снижать практически все виды трансакционных издержек, благодаря разработке стандартных процедур торга. На бирже возможна торговля товаром, которого еще нет в наличии (например, заключать контракты на поставку будущих урожаев пшеницы). Это происходит благодаря одновременному существованию нескольких гарантов обменов. Биржевые комиссии устанавливают четкие, заранее известные правила для всех покупателей и продавцов и наказывают за их невыполнение. Самым действенным способом предотвращения и пресечения оппортунистического поведения является лишение доступа на площадку. Регламентация касается даже уровня цен (при большой амплитуде торги могут быть приостановлены). В настоящее время не менее важна роль государства, как гаранта обменов на бирже. Специально создаваемые органы осуществляют лицензирование профессиональных участников рынка, что является дополнительной гарантией качества биржевых услуг. Использование услуг специализированных посредников, а также высокие технологии позволяют существенно повысить эффективность торговли. В то же время, максимальная обезличенность обмена обусловливает сравнительные преимущества данного типа рынка при торговле крупными партиями стандартизированных товаров.

В ***универсальном магазине*** также существуют четко зафиксированные правила торговли, основным из которых следует признать отсутствие возможности торга, что снижает до минимума издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Широкий ассортимент предлагаемой продукции обусловливает снижение издержек поиска альтернатив. Как правило, покупатели получают дополнительную возможность оценить потребительские качества товаров. Дирекция универсама в большей степени, чем устроители ярмарки отвечает за качество продаваемых товаров. Вот почему покупатель чаще ориентируется на репутацию магазина, чем на репутацию отдельных продавцов, что заставляет дирекцию стимулировать добросовестную работу последних. В рамках данного типа рынка сильны также гарантии государства, поскольку между покупателем и продавцом заключается функционально полный контракт в виде чека. В то же

время, если четко не разработаны правила предъявления претензий, то по сложным предметам обмена могут возникнуть недоразумения: продавец отвечает за товар только в пределах своей компетенции.

Таким образом, одновременное существование всех пяти типов рынков связано с наличием сравнительных преимуществ в снижении трансакционных издержек, зависящих от правил проведения обменов. Этим также определяется спектр предметов обмена, торгуемых на тех или иных рынках.

Особо следует отметить следующее обстоятельство: только открытый публичный рынок полностью подходит под определение рыночного механизма управления сделками по О. Уильямсону. Если бы все рынки были таковы, то нам пришлось бы ограничиться потреблением стандартных, легко исследуемых, малоценных товаров. Для расширения спектра предметов обмена, контрагенты используют дополнительные гарантии, что обусловливает применение на рынке не только классических, но и неоклассических и даже отношенческий контрактов. По сути то, что мы называем рынком в повседневной практике, в теории может быть отнесено скорее к гибридным институциональным соглашениям (более подробно о данном феномене в заключительном разделе главы).

4.3. Фирма как институциональное соглашение

Несмотря на большое разнообразие рыночных структур, а также правил, институтов и организаций, позволяющих снизить издержки получения информации, контроля и принуждения к выполнению контрактных обязательств, в экономике помимо автономных индивидов в рыночный обмен включены их объединения, а именно фирмы. Применяя последовательно принципы неонституционального анализа, мы должны признать решающей предпосылкой существования фирм наличием у них сравнительных преимуществ в осуществлении определенных видов деятельности. В этом разделе нам предстоит выяснить, почему возникают фирмы, и каковы причины, определяющие масштаб и сферу их деятельности.

Фирма. В новой институциональной экономической теории фирма рассматривается не как внутри себя неделимая целостность, а как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но, вместе с тем, имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение.

Если рациональные индивиды объединяются для производства товаров или услуг, значит они видят в этом определенные выгоды. Таким образом, ответ на вопрос о причинах существования фирмы, предполагает выявление ее преимуществ перед децентрализованным рыночным обменом. Фактически речь идет о выяснении причин неудовлетворительного функционирования рыночных институтов, в том числе механизма цен, в процессе обеспечения индивидов полной, достоверной, своевременной информацией, координации их деятельности, принуждения к выполнению контрактных обязательств. Все перечисленные функции, в конечном счете, облегчают процесс адаптации экономических аген-

тов к изменяющимся параметрам институциональной среды и экономической конъюнктуры.

Выделим два вида институтов и поддерживающих их организаций, способствующих осуществлению рыночного обмена соответственно на предконтрактной и постконтрактной стадиях. Перед заключением соглашения стороны, как правило, тратят ресурсы на поиск партнера, оценку полезных свойств товаров и услуг, а также ведение переговоров. В процессе выполнения соглашения необходим контроль за деятельностью контрагентов с целью выявления и пресечения оппортунистического поведения.

В развитой экономической системе существуют организации, продающие или бесплатно предоставляющие необходимые сведения, способствуя, таким образом, снижению информационной асимметрии. Однако при этом речь не идет о ликвидации издержек: они уменьшаются в результате специализации, но их приходится нести либо контрагентам, либо третьим лицам. Последнее условие в большей мере благоприятствует осуществлению обмена. В ряде случаев асимметрию информации преодолеть не удается, поскольку оппортунистически настроенные индивиды будут предоставлять заведомо ложные сведения. Если же экономические агенты заинтересованы в распространении информации о себе, то им приходится тратить дополнительные ресурсы на создание достоверных сигналов, которые не всегда напрямую связаны с повышением производительности.

По мере усложнения характеристик объектов обмена контрагентам приходится затрачивать все больше ресурсов на проведение переговоров и заключение соглашений. Хотя на рынке существуют институты и организации, позволяющие снижать и эти издержки (например, товарные и сырьевые биржи, на которых разрабатываются внутренние регламентации), затраты несут как участники обмена, так и третьи лица. Изменение рыночной конъюнктуры может потребовать проведения дополнительных переговоров. Помимо создания условий для проявления оппортунизма, процесс переговоров предполагает увеличение издержек при повторном обсуждении условий соглашения. Причем затрат не удается избежать даже при осуществлении простейших актов обмена, не требующих длительного сотрудничества сторон: после прерывания отношений необходимо затратить ресурсы на поиск нового партнера.

Использование рыночной контрактации предполагает, что выявление нарушения соглашения, а также принуждение к выполнению взятых обязательств осуществляется гражданским судом. Именно суды, являющиеся частью государственной системы, обладающей наибольшим потенциалом насилия, обеспечивают достоверность угрозы наказания. Специализация ряда организаций на функциях контроля и принуждения и в этом случае приводит к снижению трансакционных издержек и их распределению между участниками соглашения и третьей стороной.

В то же время, следует выделить один важный момент: организации, поддерживающие институты и создающие благоприятные условия для обмена, состоят из индивидов с ограниченными познавательными способностями и собственными функциями полезности, максимизация которых может предполагать преследование собственных интересов с использованием коварства. Более того, индивиды, принимающие участие в создании и распространении формальных правил, также чаще всего заботятся о собственных выгодах, что является основной при-

чиной появления и существования нормативных и законодательных актов, не способствующих повышению эффективности. Функционирование судебной системы может служить наиболее ярким примером несовершенства институтов и организаций, одной из функций которых является снижение издержек рыночного обмена.

При росте затрат на оценку характеристик объектов обмена, определение правомочий на поток доходов от продажи в условиях разделения труда, а также повышение специфичности используемого в процессе производства оборудования, увеличивается вероятность оппортунистического поведения контрагентов. Проблема обостряется ввиду того, что организации, создаваемые для снижения издержек, оказываются некомпетентными в разрешении споров, возникающих между контрагентами.

Неэффективность рыночных институтов приводит к повышению уровня неопределенности. В этих условиях, согласно положениям новой институциональной экономической теории, следует либо отказаться от преимуществ разделения труда, либо использовать другие механизмы управления контрактными отношениями. Окружающая нас реальность свидетельствует о том, что предпочтение отдается специализации и разнообразию способов удовлетворения потребностей. Однако рациональные экономические агенты стараются снизить издержки, сопутствующие неперсонифицированному рыночному обмену. Сделать это можно двумя способами: попытаться составить всеобъемлющее соглашение или перейти к использованию других механизмов координации производства и разрешения конфликтных ситуаций.

Выбор первого варианта предполагает спецификацию поведения каждого контрагента при реализации всех возможных событий. Его использованию препятствуют два обстоятельства: во-первых, издержки снижения асимметрии информации о качестве товаров, характеристиках партнера и условиях сделки, несение которых неизбежно при составлении полного контракта, могут оказаться запретительно высокими, во-вторых, несовершенство предвидения не позволяет разрабатывать схемы эффективной адаптации к изменению окружающей среды. В этих условиях сторонам придется заключать множество краткосрочных контрактов либо часто проводить переговоры об условиях долгосрочного договора. Неэффективность подобных действий возрастает при увеличении частоты и длительности сотрудничества, а также необходимости быстрого принятия решений в ответ на реализацию множества экзогенных и эндогенных шоков. Кроме того, в случае сбоя в переговорном процессе, ведущего к разрыву отношений риску подвергается сторона, осуществившая инвестиции в трансакционно-специфические активы. Наилучшей гарантией против проявления оппортунистического поведения в виде шантажа и вымогательства является объединенное управление специфическими активами. По сути, это означает создание единой фирмы.

Фирма – это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд

Отличительной чертой фирмы является вытеснение механизма цен как способа координации деятельности индивидов. Внутрифирменное управление осуществляется с помощью приказов исполнителям–собственникам человеческих активов и передислокации капитальных активов в соответствии с распоряжениями

лиц, принимающих решение. В этих условиях собственникам ресурсов легче адаптироваться к экзогенным шокам, поскольку для координации деятельности теперь не требуется проводить переговоры. Передача права принятия решений индивиду или отдельному органу, дает возможность реализовать выгоды от специализации в управлении активами: не все собственники являются одновременно хорошими предпринимателями. Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется заранее оговоренным способом. Фиксация уплачиваемой суммы за использование каждого фактора производства дает возможность их владельцам, не склонным к риску, переложить бремя на собственника фирмы.

Длительные внутрифирменные отношения также способствуют снижению информационной асимметрии: во-первых, в процессе взаимодействия многие сведения раскрываются автоматически, во-вторых, данные внутреннего аудита, как правило, оказываются достовернее информации, получаемой о независимом партнере и в-третьих, внутренний контроль предполагает оценку не только результата деятельности, но и процесса выполнения задания. Полученные сведения могут оказаться трудноверифицируемыми третьей стороной, поэтому конфликтные ситуации контрагенты также стараются улаживать внутри фирмы, прибегая к помощи независимых экспертов и гражданских судов лишь в крайнем случае.

Итак, переход к объединенному управлению предоставляет контрагентам ряд преимуществ. В связи с этим возникает два взаимосвязанных вопроса: почему вся экономическая деятельность не координируется подобным образом и чем определяются границы фирмы.

Для ответа на эти вопросы необходимо снова вспомнить основные предпосылки новой институциональной экономической теории: ограниченную рациональность индивидов и их склонность к оппортунизму.

В условиях, когда исполнители подчиняются приказам, нас будет, прежде всего, интересовать ограниченная рациональность предпринимателя-поручителя. По мере расширения фирмы, диверсификации производства, увеличения объема осуществляемых трансакций с внешней средой, предприниматель может оказаться неспособен направлять использование факторов производства наилучшим образом. Действия собственника фирмы будут рациональны, однако в условиях неполноты информации и несовершенства познавательных способностей он может оказаться не в состоянии принять оптимальное решение.

На выработку тактических и стратегических принципов функционирования фирмы большое влияние оказывают сведения, поступающие с нижних уровней иерархии. В процессе прохождения по ним информация может быть преднамеренно либо непреднамеренно искажена. Намеренное предоставление ложных сведений является одной из форм оппортунизма, от которой не удается избавиться при переходе к объединенному управлению. Степень ее проявления зависит от заинтересованности рабочих и служащих в конечном результате производства и от эффективности внутреннего аудита

Организовывая фирму, предприниматель преследует некоторые цели, определяемые параметрами его функции полезности. Собственники ресурсов также склонны, по возможности максимизировать собственные функции полезности. При несовпадении целей поручителя и исполнителя возникает вероятность проявления оппортунистического поведения в форме отлынивания. Возможность

проявления данного типа оппортунизма возникает в связи с наличием частной информации об уровне усилий контрагента в процессе выполнения контрактных обязательств и несовершенным предвидением будущих событий индивидами. Поскольку на прибыль поручителя оказывают влияние не только усилия исполнителя, но и рыночная конъюнктура, бывает сложно оценить был ли исполнитель достаточно трудолюбив в рассматриваемый период. Для предотвращения или пресечения оппортунистических действий рабочих и служащих собственник фирмы может создать систему контроля и мониторинга за выполнением заданий, либо попытаться согласовать мотивации на предконтрактной стадии.

Сравнительно эффективный контроль может быть обеспечен при выполнении механической работы. По мере усложнения заданий и возрастании роли мыслительного процесса затрудняется оценка прилагаемых усилий и степени адекватности принимаемых решений. Чем выше положение индивида в иерархии, тем больше свобода его действий, и тем сильнее влияние, оказываемое им, на определение целей функционирования фирмы. Проблема обостряется по мере роста фирмы: в крупных компаниях масштаб принимаемых решений и степень риска столь велики, что эффективным оказывается разделение функций собственности и управления. Даже использование дорогостоящей системы контроля и мониторинга не позволяет полностью выявить частную информацию об исполнителе.

В этих условиях предпочтительнее может оказаться создание системы стимулов, предотвращающей возникновение оппортунистического поведения в форме отлынивания путем корректировки параметров функции полезности исполнителя. Оптимального результата можно достичь, создав зависимость между выплачиваемым вознаграждением и изменением некоторого значимого для поручителя параметра. Однако при этом приходится отказаться от эффективного распределения риска в системе отношений. Компромиссным решением является выплата фиксированной части вознаграждения и определение переменной компоненты с некоторым коэффициентом, что безусловно снижает стимулирующий эффект.

Таким образом, при создании фирмы наряду со снижением одних типов трансакционных издержек наблюдается рост других. Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не будут равны затратам на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию другой фирмой.

Контрактная природа фирмы. Основной целью данного раздела является углубление понимания феномена фирмы. Взгляд на фирму как на сеть контрактов позволяет проанализировать преимущества от сокращения количества контрактов и наделения одного из контрагентов функцией контроля над остальными.

Начнем рассмотрение с простейшего случая: допустим, что индивид является обладателем исключительных прав на ресурсы и активы, необходимые для предоставления товара или услуги и, кроме того, способен осуществлять производство. Это означает, что потребитель для получения данного блага должен заключить только один контракт – с продавцом-производителем. Более того, если предположить, что товар имеет только одно измерение – количество, то отпада-

ет необходимость в несении трансакционных издержек, связанных с оценкой его полезных свойств. Отношения производства также упрощены до крайности: поскольку правами собственности на все используемые ресурсы обладает один индивид, не возникает проблемы распределения доходов в соответствии с предельной производительностью факторов производства.

Если у одного собственника недостаточно ресурсов для производства блага, то потребитель вынужден заключать контракт со множеством индивидов, в свою очередь, взаимодействующими между собой. Между несколькими экономическими агентами могут быть разделены права и на один и тот же ресурс или актив. В этих условиях обостряется проблема координации производственной деятельности и формирования согласованных ожиданий контрагентов, а также растет вероятность возникновения споров по поводу распределения доходов.

В силу комплиментарности ресурсов и их несовершенной делимости в соответствии с изначально распределенными правомочиями затрудняется определение цены, которую потребитель должен заплатить каждому собственнику ресурса, что, в свою очередь, предполагает выяснение вклада каждого фактора производства в продукт. Индивиду легче оценить стоимость блага в целом, чем роль каждого фактора в удовлетворении потребности. Проблема усугубляется в условиях ограниченной рациональности и склонности к оппортунизму: потребитель может не только не иметь возможностей оценить реальный вклад контрагентов, но и получать от них ложную информацию, поскольку от оценки зависит распределение вознаграждения между собственниками ресурсов.

В то же время для обеспечения координации в условиях децентрализованного производства владельцам факторов производства необходимо согласовывать свои действия, заключая множество двусторонних договоров. Решением проблемы может стать использование услуг посредника как в отношениях с потребителем, так и в отношениях между собственниками ресурсов. Посредник, выполняющий функцию центрального агента, координирует действия участников производства и заключает договор с потребителем на поставку товаров или услуг.

Если рассматривать ситуацию с точки зрения потребителя, то возникает значительная экономия затрат при заключении соглашения только с центральным агентом, а не с каждым собственником ресурса в отдельности. Экономятся ресурсы, затрачиваемые ранее на составление и согласование условий договоров, определение величины вознаграждения каждому участнику производства и выявление объекта претензий в случае нарушения контрактных обязательств.

На стороне производства также наблюдается экономия трансакционных издержек. Во-первых, вместо серии двусторонних краткосрочных контрактов между каждой парой собственников ресурсов возникает возможность заключения по одному контракту между центральным агентом и каждым собственником. Во-вторых, выполнение координирующей функции центральным агентом предполагает, что он обладает возможностью отдавать приказы по поводу использования вовлеченных в производственный процесс факторов. Это облегчает процесс адаптации к непредвиденным событиям. Приспособление к экзогенным шокам теперь происходит не с помощью механизма цен, а с помощью прямых указаний о переаллокации имеющихся ресурсов. В-третьих, центральный агент контролирует действия остальных участников производства и имеет возможность

обеспечивать выполнение ими контрактных обязательств, используя механизмы принуждения.

Позитивные эффекты координации, контроля и принуждения распределяются между всеми участниками производства, в то время как издержки по осуществлению этих функций вынужден нести только центральный агент. Он возлагает на себя дополнительные обязанности отнюдь не бескорыстно. Возможность получения вознаграждения центральным агентом возникает благодаря снижению трансакционных издержек и появлению сверхсуммативного эффекта, достигаемого путем скоординированного объединения усилий нескольких собственников факторов производства. Стимулы к эффективному выполнению функций создаются путем передачи центральному агенту права на остаточный доход. Он же имеет возможность контролировать выполнение контрактных обязательств другими собственниками ресурсов и активов и стимулировать их путем определения величины вознаграждения по итогам работы.

Центральным агентом становится один из собственников ресурсов, который обладает сравнительными преимуществами в реализации функции посредника по отношению к другим собственникам. Его положение может определяться местом в технологическом процессе, обладанием специфическими знаниями или информацией, способностью брать на себя бремя риска, осуществлять предпринимательскую деятельность или вести переговоры с клиентами и партнерами.

С появлением центрального агента распределение ресурсов становится менее чувствительным к изменению относительных цен. В этих условиях предполагается заключение отношенческого контракта, определяющего общие условия и цели установления отношений и специфицирующего механизмы принятия решений и урегулирования конфликтных ситуаций.

Таким образом, фирму можно доопределить как сеть долгосрочных двухсторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль, ввиду обеспечения координации посредством команд.

Типология фирм. В предыдущих разделах контракт был определен как совокупность правил, определяющих, в том числе, набор прав экономических агентов. В то же время фирму можно рассматривать как сеть контрактов. Следовательно, внутри фирмы происходит распределение правомочий в соответствии с договоренностью, достигнутой между образующими ее индивидами. Распределением правомочий между собственниками ресурсов, объединенных для достижения определенных целей, определяется ее организационно-правовая форма, которая, в свою очередь, влияет на структуру и величину издержек внутрифирменных трансакций и систему стимулов членов фирмы.

Различным типам фирм соответствует то или иное распределение пяти основных правомочий, выявленных А. Алчаном и Г. Демсетцем[64] (не путать с правомочиями из перечней С. Пейовича и А. Оноре, структурирующими право собст-

[64] Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, **62** *American Economic Review*, 783.

венности). Место и роль индивида в команде определяется в соответствии с обладанием одним или несколькими из следующих правомочий:

- правом на остаточный доход (остающийся после осуществления выплат остальным участникам);
- правом на осуществление контроля над остальными участниками;
- правом заключать договора со всеми остальными участниками (соответствующим статусу центрального агента);
- правом изменения членства в команде;
- правом продажи всех правомочий сразу и каждого в отдельности.

Все многообразие существующих в реальности фирм можно описать, анализируя распределение правомочий между их членами. Для того, чтобы ответить на вопрос, какова целевая функция той или иной фирмы, необходимо выяснить, кто из составляющих ее индивидов обладает реальными возможностями принятия решений и их реализации. Следующим шагом должна стать спецификация его целевой функции, или функции полезности. От этого во многом будут зависеть цели функционирования фирмы, а также выбор способов их достижения. Рассмотрим семь типов экономических организаций.

Частнопредпринимательская фирма является примером классической фирмы, собственник которой обладает одновременно всеми пятью правомочиями. Каким образом это влияет на стимулы собственника и его подчиненных, а также на величину трансакционных издержек?

Выше уже говорилось о преимуществах существования центрального агента. Его наличие позволяет избежать издержек по ведению переговоров и заключению многочисленных контрактов, снижает затраты оценки вклада участников производства. Центральным агентом становится владелец специфического ресурса, который больше других заинтересован в продолжении отношений. Оппортунистическое поведение других членов команды может поставить под угрозу окупаемость инвестиций, осуществленных центральным агентом в специфические активы, поэтому он готов заплатить максимальную цену за право контроля. Обладание правом на изменение членства в команде позволяет создавать достоверную угрозу наказания и предотвращать, таким образом, оппортунизм служащих.

Функции собственности и управления в частнопредпринимательской фирме объединены, следовательно, весь риск ложится на одного индивида и величина его дохода будет определяться рыночной конъюнктурой, предпринимательским талантом и способностью контролировать работу остальных членов команды. Наделение индивида правом на остаточный доход предотвращает проявление оппортунизма с его стороны.

Основными положительными чертами частнопредпринимательской фирмы являются мощная мотивация собственника-управляющего, создаваемая оценкой и контролем его действий со стороны рыночного механизма и связанная с этим полная идентификация индивида с делом, которым он руководит.

Вместе с тем, концентрация права на остаточный доход у единственного собственника приводит к обострению проблем возникновения оппортунистического поведения со стороны других участников команды. Условием обеспечения дос-

товерности угрозы наказания служит эффективный контроль и мониторинг деятельности служащих. Невозможность осуществления контроля за большим количеством исполнителей предопределяет небольшой размер частнопредпринимательских фирм. Это является причиной других недостатков: недиверсифицированности используемых ресурсов и сфер деятельности, в результате чего увеличивается риск и принимаются дополнительные меры предосторожности. У частнопредпринимательской фирмы могут возникнуть трудности с привлечением внешних инвестиций, поскольку гарантией обязательств выступает только имущество заемщика. Проблема обостряется, если центральным агентом выступает собственник специфического человеческого капитала: с его уходом рыночная стоимость предприятия резко падает. Сужение временного горизонта по личным обстоятельствам может стать причиной недоинвестирования средств, предпочтения сбережения или потребления. Наконец, важным недостатком является необходимость выполнения одним человеком нескольких функций. Ограниченность познавательных способностей индивида может стать причиной его некомпетентности.

На основании выявленных преимуществ и недостатков можно сделать выводы о сферах деятельности, в которых частнопредпринимательские фирмы будут наиболее эффективны. Их функционирование приведет к достижению хороших результатов там, где незначителен потенциал экономии на масштабе и разнообразии производства, сравнительно высока отдача от самоконтроля, связанного с поддержанием определенного стандарта качества продукта или услуги, высоки издержки внешнего контроля.

В ***партнерстве*** совокупность правомочий принадлежит не одному, а нескольким индивидам, причем реализация права на их передачу может быть ограничена. Право на остаточный доход принадлежит теперь всем владельцам специфических ресурсов и принимает форму участия в прибыли. Вместе с тем, соединение права на остаточный доход и на контроль может в этих условиях не обеспечивать достаточной защиты от оппортунизма. Существует риск обострения проблемы безбилетника: члены команды, неидентифицирующие себя с общим делом, могут счесть возможным экономить собственные усилия, при этом на каждого из них будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь. Ограничения на размер партнерства накладываются в связи с усложнением оценки вклада каждого партнера в совокупный продукт при росте размеров группы, сопровождающихся снижением степени ее однородности. В этой ситуации уменьшение риска проявления оппортунистического поведения произойдет в той мере, в какой окажется возможным осуществление взаимного контроля участников команды.

Вместе с тем, увеличение количества партнеров имеет и положительные стороны. По мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, что позволяет в большей мере использовать положительные эффекты масштаба производства, диверсифицировать виды производимой продукции и оказываемых услуг. Это также приводит к снижению рисковости инвестиций и расширению временного горизонта функционирования фирмы.

В партнерстве право на остаточный доход, так же как и в частнопредпринимательской фирме совмещено с правом контроля и управления, но реализация правомочий отдельным индивидом возможна только по согласованию с другими партнерами. Это предопределяет повышение издержек принятия решений в

рамках данного типа организации. Возможным вариантом снижения остроты проблемы является неформальная специализация некоторых членов на реализации отдельных правомочий. В то же время, стабильность существования организации может быть поставлена под угрозу, в связи со стремлением одного из партнеров занять доминирующее положение, что приведет к ухудшению стратегического положения в фирме других ее членов.

Равноправие обычно наблюдается между собственниками специфического человеческого капитала, поэтому партнерства часто встречаются в сфере научной, артистической, интеллектуальной деятельности. В этих областях трудно осуществлять контроль за деятельностью членов команды. Равномерное распределение прав на остаточный доход и на контроль, а также культивирование неформальных отношений, является наиболее эффективным способом предотвращения оппортунистического поведения.

В ***самоуправляющейся фирме*** (производственном кооперативе) всеми правами наделены собственники как специфических, так и общих ресурсов. Вместе с тем, они могут реализовывать свои правомочия, только являясь работниками предприятия, что существенно сужает временной горизонт принимающих решение индивидов, чье право на передачу правомочий также ограничено.

В производственном кооперативе ни один из членов команды не может самостоятельно реализовать право собственности на капитальное имущество. Работники предприятия используют активы только в процессе производства, поэтому члены кооператива предпочтут распределение прибыли между собой осуществлению инвестиционных проектов. Кроме того, они будут препятствовать найму новых работников.

Возможность участия в прибыли всех членов самоуправляющейся фирмы, теоретически означает согласованность их мотиваций. Вместе с тем, в краткосрочной перспективе индивид может найти для себя более выгодным снизить уровень усилий. Вероятность оппортунистического поведения повышается, если нет эффективных форм внутригруппового контроля, отсутствуют санкции за отклонение от общепринятых норм поведения. В этих условиях индивид будет получать ту же зарплату, а причитающаяся ему доля прибыли снизится незначительно, ввиду сравнительно небольшого сокращения общей суммы. Однако, если каждый работник будет рассуждать подобным образом, то это приведет к исчерпанию сверхсуммативного эффекта и соответствующему сокращению доходов фирмы.

Самоуправляющаяся фирма имеет сравнительные преимущества в условиях, когда ее рабочие разделяют общую систему ценностей, созданную, например, распространяемой идеологией. В противном случае, у фирмы с подобной структурой правомочий возникнут проблемы с накоплением капитала и коллективным отлыниванием.

У членов ***неприбыльной фирмы*** (некоммерческой организации) отсутствует право на остаточный доход, поскольку получаемая прибыль не распределяется. Право на контроль может реализовываться как всеми членами организации, так и назначаемым управляющим. Остальными правомочиями владеют в равной степени все члены фирмы, однако право на их передачу не может быть реализовано: индивид может только принять решение о собственном уходе.

В отсутствие права на остаточный доход необходимы другие факторы, позволяющие предотвратить оппортунизм участников некоммерческой организации. Ими становятся взаимовыгодность сотрудничества и персонализация отношений. В этих условиях постоянство состава участников является специфическим активом. В качестве примера рассмотрим потребительские кооперативы и кредитные союзы. Они возникают, как правило, путем объединения средств хорошо знающих друг друга людей, чьи отношения основываются на взаимном доверии и неформальных нормах поведения. Фактически собственниками организации являются потребители ее услуг, что выступает дополнительной причиной выдачи кредита на выгодных условиях, поэтому потеря членства в организации оказывается достаточно серьезной угрозой наказания. Возможность получения дешевого кредита может рассматриваться как способ присвоения части остаточного дохода.

Вместе с тем, распределение правомочий в данной организации может стать причиной неэффективности контроля за деятельностью управляющего, а следовательно создать предпосылки к возникновению оппортунистического поведения с его стороны, выражающегося в присвоении части остаточного дохода. Р.И. Капелюшников, ссылаясь на эмпирические исследования, отмечает, что данные организации отличаются высоким уровнем издержек и большей продолжительностью сроков службы управляющих, а также медленными темпами роста, обусловленного предпочтением низкодоходных и малорисковых вложений[65].

Отдельно следует упомянуть неприбыльные благотворительные организации. Стимулами к их существованию может являться широкий спектр мотиваций: от высоких идей и альтруистических устремлений, до уклонения от налогов и желания создать себе положительный имидж. В обоих случаях также высок риск проявления оппортунизма со стороны управляющих, следящих за распределением собранных средств.

В ***государственной фирме*** право на остаточный доход и на контроль оказываются размытыми. Государственная собственность подразумевает, что ключевыми правомочиями обладает население (налогоплательщики). Однако, поскольку принятие коллективных решений требует высоких издержек координации, то избиратели, как правило, делегирует свои полномочия представителям органов власти, которые в свою очередь назначают чиновников для надзора за деятельностью государственного предприятия. Чиновник координирует действия наемного управляющего.

В описываемой ситуации право на остаточный доход фактически не могут реализовать ни собственники, ни избираемый представитель власти, ни чиновник, ни управляющий. Собираемые платежи за предоставление услуг поступают в бюджет и могут лишь частично идти на покрытие издержек функционирования предприятия, Сумма, превышающая необходимую для этих целей, не выплачивается управляющему и не раздается гражданам, а идет на финансирование других статей бюджета, в соответствии с принятыми схемами распределения. В этой ситуации затруднено как создание стимулов у управляющего к приложению оптимального уровня усилий и принятию эффективных решений, так и у собственников - к контролю за деятельностью высшего менеджмента. Если

[65] Капелюшников Р.И. (1990), *Экономическая теория прав собственности*, М.: ИМЭМО, с.74.

предприятие, оказывается убыточным и субсидируемым, то уверенность, что издержки будут покрыты в любом случае, а риск банкротства невелик ввиду значимости производимой продукции еще больше снижает стимулы рабочих и управляющих.

Существование данной организации предполагает наличие нескольких связок поручитель – исполнитель. В этих условиях проведение мониторинга на каждой стадии является нежелательным процессом, ввиду его трудоемкости. Наилучшим путем предотвращения оппортунистического поведения было бы создание системы стимулов, пронизывающих все звенья иерархической цепочки и согласовывающих мотивацию первичного поручителя (потребителей) и конечного исполнителя (управляющего государственным предприятием). Однако ситуация осложняется несогласованностью функций полезности участников данной иерархии. Население беспокоит, прежде всего, качество и экономическая доступность товаров и услуг. Избираемого представителя власти - его политическая карьера. Назначаемый чиновник обеспокоен сохранением своего положения и возможностями роста в рамках бюрократического аппарата. Управляющий также может думать о перспективах роста, но ближайшей его целью является получение более высокого вознаграждения за свои усилия.

Отсутствие права на доход в денежной форме делает предпочтительным получение неденежного удовлетворения, в соответствии с функциями полезности поручителей и исполнителей. Никому из них оказывается не выгодным повышение цен на продукцию: населению, поскольку оно является потребителем, депутату, поскольку принятие подобных популистских решений склоняет в его пользу избирателей, чиновнику, поскольку это приводит к дефициту, а следовательно получению выгод от использования неценовых форм рационирования. Создание комфортных условий для работы и отдых управляющих и служащих, хотя и приводит к повышению непроизводственных издержек, может никак не отразиться на цене, уплачиваемой конечным потребителем.

Отметим, что как служащие предприятий, так и собственники не могут передать свои правомочия другим экономическим агентам. Это приводит к невозможности специализации индивидов в соответствии с их отношением к риску и ослабляет эффект разделения функций в зависимости от сравнительных преимуществ в их выполнении. Также затруднено использование внешних механизмов контроля за действиями менеджеров (получение биржевой оценки), отсутствует рынок поглощений: сфера деятельности может быть непривлекательной для частного сектора и в то же время государство выступает гарантом перед кредиторами.

Вместе с тем, государственные предприятия имеют сравнительные преимущества в тех областях, где необходимо осуществление долгосрочных инвестиций, а результат оказывается неопределенным и права собственности на него сложно специфицировать, например, в сфере фундаментальных исследований. Кроме того, осуществление некоторых видов деятельности (оборона, охрана порядка) требует высокой достоверности угрозы наказания и признания легитимности власти и создание соответствующих идеологических установок.

Регулируемая фирма. Применение различных методов регулирования, как правило, приводит к снижению прибыли фирмы и ее перераспределению в пользу других экономических агентов, что ограничивает право собственников на присвоение остаточного дохода. Распределение остальных правомочий зависит от

размера предприятия. Если речь идет о крупной корпорации, то право на контроль будет принадлежать управляющему. Собственники, обладающие правом на остаточной доход в ограниченной форме, будут более терпимо относиться к оппортунистическому поведению менеджеров, выражающемуся в принятии неэффективных решений, ведущих к необоснованному увеличению производственных и непроизводственных издержек. Вместе с тем право на контроль также оказывается в большей или меньшей степени ограничено, в зависимости от выбора метода регулирования. Основными факторами при принятии решения являются: достоверность обязательств правительства и органов регулирования по применению выработанных процедур, скорость смены технологии производства, необходимость регулирования объема и качества выпускаемой продукции, а также возможность захвата регулирующего органа. Однако даже в условиях достоверности обязательств органов власти, ограничение прав собственников и управляющих сказывается на возможности получения косвенных оценок действия менеджеров при котировке акций на фондовом рынке.

Регулирование, как правило, применяется для ограничения возможности злоупотребления доминирующим положением со стороны одного из участников сделки, а также в условиях существования положительных и отрицательных внешних эффектов.

В ***открытой корпорации*** специфическим ресурсом является физический капитал. Именно его владельцы, акционеры, претендуют на право получения остаточного дохода. Вместе с тем, рост размеров предприятия приводит к невозможности реализации этого права небольшой группой хорошо знающих друг друга людей. Для управления крупной компанией требуются специфические знания и навыки, поэтому в этих условиях право собственников на управление сводится к праву контроля за высшими менеджерами, которым также передается право на изменение членства в команде.

Преимущества такой организационной формы состоят в ограниченной ответственности акционеров, что является немаловажным стимулом для мобилизации крупных сумм рискового капитала в условиях высокого уровня неопределенности. У открытой корпорации шире временной горизонт, поскольку при выбытии одного из членов команды не происходит изъятия специфических ресурсов. Разделение права на остаточный доход, связанного с несением риска, и права на управление также может привести к увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры. Подобная специализация позволяет преложить риск на нейтрально относящегося к нему индивида, каковым является поручитель (владелец акций) и делегировать право принятия решений исполнителю, обладающему специфическими знаниями или информацией.

Вместе с тем распыление права на остаточный доход среди акционеров и делегирование ими права управления высшим менеджерам создает определенные трудности в организации контроля за действиями последних. Функция полезности менеджеров может включать много компонентов, но только при создании определенных стимулов они будут заинтересованы в увеличении прибыли корпорации. В этих условиях прибыль, скорее всего, не достигнет максимального уровня, поскольку менеджеры будут стараться завышать уровень непроизводственных издержек, раздувать штаты, не принимать рискованные решения, экономить собственные усилия.

Среди преимуществ данной организационной формы следует отметить возможность получения дополнительной информации об эффективности действий менеджеров в виде косвенных сигналов с фондового рынка. При снижении уровня дивидендов, со временем падает и доверие акционеров к решениям управляющих, начинается массовый сброс акций, что влияет на их курсовую стоимость. Это имеет ряд негативных последствий для менеджеров всех уровней: снятие с должности, снижение статуса в связи с поглощением компании, создание плохой репутации на рынке менеджерских услуг. Последнее может быть также эффективным средством обеспечения взаимного контроля управляющих, поскольку стороннему наблюдателю трудно выявить, кто именно виноват в ухудшении положения компании.

Появление открытой корпорации связано с развитием технологии массового производства, осуществляемого в условиях значительной экономии на масштабе. Применение подобной технологии требует не только значительных капитальных вложений, но и сложной внутренней организации.

Рассмотрим, каким образом изменения во внутренней организации крупной компании влияют на систему стимулов менеджеров высшего и среднего звена. О. Уильямсон выделяет три базовые структуры управления корпорацией: У-структуру, Х-структуру и М-структуру[66].

У-структура появилась впервые в США в связи с необходимостью осуществления координации железнодорожных перевозок. В результате децентрализованного получения и выполнения подрядов на строительство железных дорог, технологически единое полотно, оказалось поделенным между автономными собственниками. В этой ситуации повышались издержки координации взаимодействия экономических агентов и заключения контрактов. Попыткой решения проблем стало создание первой в своем роде формальной административной структуры, управляемой профессиональными менеджерами.

После ряда усовершенствований появилась децентрализованная линейно-штабная или унитарная модель организации (У-структура), в рамках которой происходит разделение сфер деятельности между линейными и функциональными менеджерами. Первые являлись руководителями отделений компании, сформированных по географическому признаку, и несли ответственность за руководство работниками, выполнявшими базовые операции. Вторые устанавливали производственные стандарты и размещались в центральном офисе. Все менеджеры подчинялись непосредственно президенту компании. В территориальных отделениях также работали функциональные менеджеры, отвечавшие за транспортные потоки, обслуживание клиентов, ремонт и ведение бухгалтерии. Подотчетны они были не функциональным менеджерам из центрального офиса, а руководителям отделений.

Основным недостатком линейно-штабной модели является многозвенность иерархических ступеней, предполагающая принятие базовых решений высшим менеджментом. Подобная концентрация правомочий является необоснованной и неэффективной по ряду причин. Во-первых, информация, в процессе многократной передачи, как правило, искажается и теряет актуальность. Более того, повышается вероятность проявления оппортунизма служащих в виде сокрытия релевантных данных. Во-вторых, данный способ принятия решений не учитывает ограниченность внимания и познавательных способностей индивидов.

По мере роста размеров корпораций выделенные проблемы приобретали все большую остроту. Функциональные менеджеры уже не могли более распознавать глобальные стратегические цели фирмы и участвовать в их достижении, их больше заботило состояние руководимых ими подотделов. Объем информации также оказался чрезмерным для обработки линейными менеджерами.

Решением стало выделение сравнительно независимых подразделений по функциональному признаку. Этому критерию отвечает модель холдинга (Х-структура) и мультидивизиональная модель (М-структура). Их использование позволяет повысить эффективность внутрифирменного управления, поскольку способствует экономии на познавательных усилиях управляющих, одновременно снижая искажение информационных потоков, ввиду сокращения внутрифирменных коммуникаций.

---

[66] Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.445-471.

Холдинговая структура появилась раньше мультидивизиональной и, хотя и имела преимущества перед унитарной, с точки зрения возможностей обработки информации, не лишена была существенных недостатков. Подразделения Х-структуры обладают избыточной автономией, что не позволяет высшим менеджерам осуществлять эффективный контроль за деятельностью руководителей функциональных подотделов. В рамках Х-структуры сложно создать механизмы состыковки стимулов, контроля, аудита, разрешения споров, что мешает процессу эффективной адаптации к экзогенным изменениям, ввиду склонности управляющих подразделений к оппортунистическому поведению.

Оппортунизм может проявляться в нескольких формах. Во-первых, в отношениях с дочерними фирмами при перераспределении полученных доходов с целью оптимизации процесса инвестирования. Чем больше автономия подразделений, тем сложнее оценить экономические результаты деятельности структурной единицы, как с помощью аудиторских проверок, так и с помощью угроз наказания за предоставление ложных сведений. Вместе с тем, возможность внутрифирменного перекрестного субсидирования подрывает стимулы руководителей подразделений к сокращению издержек, в том числе непроизводственных. Во-вторых, при принятии ключевых решений органом, состоящим из руководителей структурных единиц, возникает опасность замены глобальных целей развития компании подцелями функциональных подразделений и развитием взаимовыгодного способа принятия решений, когда за предложение голосуют только в ожидании подобного отношения к собственным предложениям.

Для решения этих проблем П. Дюпоном и А. Слоуном в 1920-х годах была разработана мультидивизиональная структура управления, в рамках которой предполагалось существование полуавтономных подразделений. Эти подразделения должны были функционировать на принципах самоокупаемости. Основным показателем эффективности являлся показатель величины прибыли, которую удавалось получить, с помощью ресурсов, выделяемых головным офисом. Право использования денежных средств в этих условиях становилось объектом инвестиционной конкуренции между подразделениями. Было сделано еще одно важное нововведение: цели функционирования компании в краткосрочном и долгосрочном периодах определялись разными людьми. Принятие оперативных решений должно быть сосредоточено на низших уровнях иерархии, а стратегических – на высших. Управление процессом производства в рамках подразделения осуществлялось его руководителем, а принятие стратегических решений – стало задачей генеральной дирекции, состоявшей из нескольких генеральных менеджеров с собственным штатом советников и экспертов. Это позволило снизить вероятность принятия взаимовыгодных решений, поскольку менеджеры теперь не выражали интересы одного из подразделений. Кроме того, в рамках М-структуры высший менеджмент имел возможность контролировать и координировать деятельность подразделений, проводить внутренний аудит, распределять ресурсы и осуществлять стратегическое планирование, что создавало у них адекватную систему стимулов к достижению глобальных целей функционирования всей компании.

Таким образом, организационные характеристики М-структуры позволяют учитывать как ограниченную рациональность индивидов, так и их склонность к оппортунизму. Специализация различных уровней иерархии на принятии тактических либо стратегических решений, предотвращает рассеивание внимания, искажение информационных потоков и позволяет использовать выгоды от специализации в получении и применении специфических знаний и навыков.

О. Уильямсон отмечает, выбор У-структуры, Х-структуры или М-структуры осуществляется на тех же основаниях, что и выбор технологии производства и степени специфичности активов (данная модель приводится в последнем разделе). Использование Х-структуры и М-структуры повышает эффективность функционирования корпорации, благодаря улучшению обработки информации. Вместе с тем, применение этих моделей может привести к развитию оппортунизма менеджеров. Гарантии, снижающие риск оппортунистического поведения создаются в рамках М-структуры.

4.4. Взаимодействие институциональных соглашений

Вертикальная интеграция. В предыдущих разделах были рассмотрены некоторые аспекты замещения рыночных отношений внутрифирменными в связи с принятием индивидами решений о добровольном объ-

единения для производства товаров и услуг. Сейчас в центре нашего внимания оказывается добровольное (а иногда и принудительное) слияние двух фирм, ранее автономно осуществлявших свою деятельность на смежных производственных стадиях. Фактически это означает переход к одностороннему управлению трансакциями, предполагающему концентрацию прав на остаточный доход и на контроль в руках собственника единой фирмы.

Вертикальная интеграция – это процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

Среди многих причин вертикальной интеграции в новой институциональной экономической теории приоритетной считается возможность снижения трансакционных издержек. Действительно, в рамках объединенного управления возможна адаптация к непредвиденным событиям без проведения дополнительных переговоров, что является наилучшей гарантией окупаемости специфических инвестиций. Вместе с тем, при переходе к административному управлению возникает проблема согласования системы стимулов исполнителя с целями поручителя. Как правило, для этого используется принцип выплаты вознаграждения, включающего переменную составляющую, изменяющуюся в зависимости от результатов работы.

Рассмотрим последовательно две схемы объединения: поглощение мелкой фирмы, управляемой собственником активов, более крупной и объединение двух крупных фирм, в которых право на остаточный доход и на контроль реализуются отдельно как до, так и после слияния.

Среди недостатков внутрифирменного управления трансакциями следует отметить невозможность применения мощных стимулов, возникающих при объединении права на остаточный доход и на контроль, ввиду отрицательного отношения исполнителя к принятию на себя бремени риска. Очевидно, ситуация меняется, если исполнителем оказывается индивид, ранее являвшийся независимым предпринимателем. Основным теперь является вопрос: изменяется ли эффективность функционирования хозяйственной единицы, ранее являвшейся автономной, при ее присоединении на условиях сохранения права на остаточный доход. Теоретически, это предполагает использование стимулов, ассоциируемых с проведением рыночных трансакций внутри фирмы. В этих условиях принятие оперативных решений осуществляется в рамках подразделения, то есть могут быть использованы преимущества мультидивизиональной организационной структуры. Финансовая независимость подразделения предполагает разработку трансфертных цен, по которым продукция передается на последующие производственные стадии. Проблема возникает в случае необходимости адаптации к изменению рыночной конъюнктуры, предполагающей корректировку трансфертных цен. Руководитель подразделения подвергается риску необоснованного снижения цен, приводящего к уменьшению величины чистого дохода подразделения. Также право на остаточный доход может быть ограничено решением генеральной дирекции об отнесении дополнительных затрат на счет подразделения. Ситуация осложняется, если производство товара или услуги предполагает периодическую разработку и внедрение технологических и организационных нововведений, выгоды от которых, как правило, лишь частично достаются самому инноватору, а издержки, он несет полностью, даже в случае неудач. Руководитель подразделения вынужден соглашаться на условия, выдвигаемые генеральной дирекцией, поскольку он теперь лишен возможности изъять

активы. Его несогласие повлечет не только юридическое, но и физическое отчуждение ранее принадлежавших ему ресурсов: он будет уволен или переведен на другую должность. Вместе с тем, отсутствие у руководителя права собственности на активы может повлечь их нерациональное использование в рамках подразделения.

Рассмотрим другой вариант: в поглощаемой фирме функции собственности и управления уже были разделены. Слияние может иметь различные последствия для мотивации менеджеров. С одной стороны, происходит понижение статуса высших менеджеров до руководителей подразделений, с другой, в рамках объединенной фирмы появляется больше возможностей для карьерного роста. Вместе с тем, в головной фирме могут существовать другие традиции начисления фиксированной заработной платы и выплаты бонусов. В результате слияния возникают также проблемы связанные с повышением бюрократизации управления при расширении фирмы. Во-первых, увеличение размера фирмы, объединяющей множество подразделений, затрудняет выборочное вмешательство, так как все большую сложность представляет оценка деятельности всех хозяйственных единиц. При этом ослабляется контроль собственников за деятельностью высших менеджеров. Во-вторых, руководители подразделений могут стремиться использовать ресурсы фирмы для достижения нестратегических подцелей, что в том числе проявляется в практике принятия взаимовыгодных решений. В-третьих, при изменении технологии будет наблюдаться «зависимость от предыдущего пути развития», означающая, что вместо заключения договоров с новыми контрагентами, фирма будет стараться модернизировать имеющиеся активы. При этом руководитель и служащие подразделения могут оказывать сопротивление, если модернизация приводит к снижению их заработной платы или статуса в фирме.

Таким образом, становится ясно, что вертикальная интеграция ранее независимых контрагентов приводит к ряду негативных последствий, основным из которых является невозможность использования мощных стимулов для повышения эффективности функционирования, присущих рыночным трансакциям. В то же время она служит гарантией окупаемости инвестиций в специфические активы и облегчает принятие адаптивных последовательных решений.

Рассмотрим подробнее, в каких случаях вертикальная интеграция является правильной стратегией с точки зрения минимизации трансакционных издержек. О. Уильямсон выделяет три возможных направления интеграции: со стадией сбыта, со стадией поставки ресурсов (сырья) и присоединение производителей, поставляющих различные компоненты конечного продукта[67]. При этом считается, что существует стержневая технология, интеграция стадий которой является естественной, то есть технологически и экономически обусловленной.

На стадии реализации продукции специфическим ресурсом является репутация производителя. Поэтому, вертикальная интеграция будет осуществляться, если требуются специфические условия по поддержанию качества продаваемой продукции, или специфические знания, необходимые для демонстрации товара, обучения правильному с ним обращению и обеспечения послепродажного обслуживания.

---

[67] Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.181.

Проблемы оценки качества также могут послужить причиной вертикальной интеграции со стадией поставки ресурсов. Кроме того, для ряда производств переход на использование ресурсов с другими характеристиками (например, из другого месторождения), повышает не только транспортные расходы, но требует подстройки оборудования и получения специфических навыков персоналом. Чем более специфическим является ресурс для данного производства, тем больше вероятность вертикальной интеграции.

Присоединение независимых поставщиков происходит, когда угроза потери репутации не является достаточной для предотвращения оппортунистического поведения. Если выгоды от оппортунизма превысят доходы, получаемые при предоставлении качественных деталей или при адаптации к изменяющимся условиям на основании договоренности об общности интересов, то осуществление в рамках трансакции инвестиций в специфические активы может оказаться под угрозой. Создание односторонних гарантий, при заключении долгосрочных контрактов между независимыми партнерами, влечет за собой переложение риска на предоставляющего гарантии контрагента. Следовательно, чем выше специфичность поставляемых деталей, и чем сложнее определить их качество, тем больше вероятность объединения в рамках единой фирмы.

Гибридная форма институциональных соглашений предполагает возникновение двусторонней зависимости, не требующей полной интеграции. Гибридная форма охватывает широкий спектр контрактных отношений между рыночными и внутрифирменными, что соответствует определенной ранее неоклассической и отношенческой контрактации. Наиболее эффективным способом снижения трансакционных издержек в этих условиях является трехстороннее и двухстороннее управление трансакциями.

Гибридное институциональное соглашение – это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание трансакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Использование технологии, предполагающей применение специфических активов или создание специфических продуктов позволяет уменьшать издержки производства, снижать цену товаров и услуг, повышая, таким образом, выгоды от обмена. Вместе с тем, в отсутствие определенных гарантий, растет риск проявления оппортунистического поведения со стороны одного из контрагентов. Наиболее сильной гарантией является концентрация прав на остаточный доход и на контроль в руках одного индивида, фактически означающая создание иерархической внутрифирменной структуры управления. Вместе с тем, это не позволяет использовать мощную рыночную мотивацию для повышения эффективности работы производителей, а также приводит к снижению экономии от масштаба или разнообразия. Вот почему в определенных условиях может оказаться достаточным создание гарантий, позволяющих использовать стимулирующее воздействие механизма цен, но в то же время снижающих риск проявления оппортунизма со стороны партнера.

Наиболее приемлемым выходом в условиях средней специфичности активов является обращение в специализированный третейский орган, имеющий преимущества в проведении экспертной оценки предмета спора. Сравнительно

низкий потенциал принуждения должен в этом случае быть компенсирован доверием к принимаемому решению по урегулированию конфликтной ситуации.

При повышении уровня специфичности активов, соответствие сторон друг другу приобретает все большее значение, а издержки использование арбитража могут оказаться запретительно высокими, поскольку релевантная информация не всегда верифицируема. В этих условиях необходимо создание гарантий, способствующих пересмотру системы стимулов контрагентов. Речь идет, прежде всего, о предоставлении залогов, заставляющих партнера также нести издержки в случае прерывания отношений.

Вместе с тем, применение гарантий в виде залогов имеет ряд недостатков, являющихся следствием проявления оппортунизма со стороны контрагента, владеющего специфическими активами. В целях изъятия залога он может спровоцировать разрыв контракта (утаив при его заключении релевантную информацию). Ситуация усложняется, если возникают трудности в оценке размера инвестиций в специфические активы. Попытки экспроприации залога также могут быть предприняты в процессе проведения переговоров по пересмотру условий контракта в целях их адаптации к изменившимся условиям рыночной конъюнктуры.

Все перечисленные выше недостатки особенно актуальны в условиях существования денежных залогов. Проблемы могут быть частично решены, если специфические активы будут созданы обоими контрагентами. В этом случае вероятность продолжения их взаимодействия повышается.

Гибридные соглашения часто используются в сферах производства и оказания услуг, где сложно осуществить оценку качества производимой продукции или действий исполнителя. В этих условиях специфическим ресурсом оказывается репутация контрагентов, что обусловливает необходимость создания стимулов у партнера, который может оказывать влияние на создание репутации, для поддержания ее на должном уровне.

Рассмотрим в качестве примера систему франчайзинга. По договору франчайзинга исполнитель (франчайзи) получает от поручителя (франчайзора) право использования торговой марки, а возможно и некоторых специфических знаний и навыков, в обмен на стартовые выплаты и роялти. С точки зрения франчайзора данный договор является выгодным, так как позволяет привлечь капитальные ресурсы в развитие сети на более приемлемых условиях. Кроме того, подобные соглашения позволяют использовать мощную рыночную мотивацию, поскольку право на остаточный доход остается у франчайзи. Франчайзи также выигрывает от возможности быстрого освоения рынка, благодаря выходу на него под известной торговой маркой. Однако, необходимость поддержания репутации торговой марки как специфического актива, приводит к тому, что организационно независимым франчайзи приходится соглашаться на выполнение ряда условий: соблюдать установленные стандарты качества, приобретать сырье только у заранее определенных поставщиков, ограничивать деятельность предоставлением товаров и услуг, предлагаемых под данной маркой. Выполнение некоторых из этих условий, предполагает осуществление франчайзи инвестиций в специфические активы, которые выступают залогом и сигнализируют о достоверности его обязательств. Если в результате проведенных проверок, обнаружится, что стандарты качества обслуживания были нарушены, франчайзи понесет существенные необратимые издержки. В то же время, франчайзи тоже ожидает созда-

ния гарантий со стороны франчайзора, которые могут быть выражены в основании дочерних предприятий, продающих продукцию под той же торговой маркой. Интересен факт, что в рамках франчайзинговых сетей редко осуществляется пересмотр роялти и стартовых выплат, то есть существуют некоторые пределы адаптации, в которых изменение относительных цен не оказывает влияния на отношения контрагентов. Эффективное распределение рисков между поручителем и исполнителем позволяет не только поддержать репутацию, но оказывает, таким образом, влияние на выживание системы в целом.

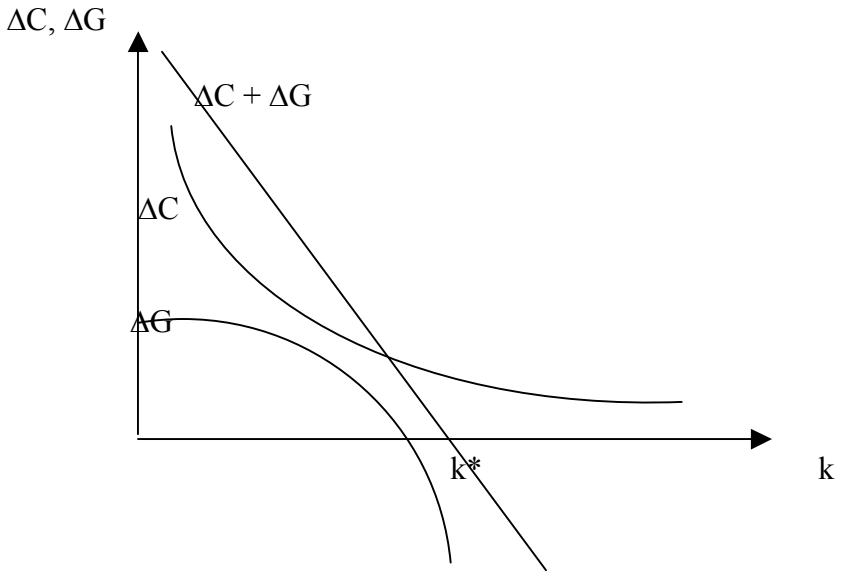
Выбор между дискретными институциональными альтернативами. В ходе предыдущего изложения так или иначе рассматривались вопросы определения сравнительных преимуществ и недостатков различных институциональных альтернатив. В данном разделе будут обобщены полученные выводы и выявлены основные критерии выбора.

Отметим разницу в неоклассическом и неоинституциональном подходе к этому вопросу. На основании предпосылок ортодоксальной неоклассической экономической теории существует возможность моделирования четко идентифицируемого оптимального результата. Таким образом, выбор осуществляется по принципу наибольшего соответствия используемой альтернативы параметрам, определяемым на основании построенных моделей. В процессе моделирования, как правило, происходит отказ от рассмотрения ряда характеристик, которые, тем не менее, при определенных условиях могут оказать существенное влияние на поведение контрагентов в рамках институциональных альтернатив. В новой институциональной экономической теории не предполагается достижение оптимума. Основной целью анализа является выявление сравнительных преимуществ и недостатков дискретных институциональных альтернатив в тех или иных условиях. Процесс выбора альтернативы включает, таким образом, оценку базовых параметров институциональной среды и ключевых характеристик трансакций. Наилучшей из возможных будет альтернатива, в рамках которой происходит минимизация совокупности трансформационных и трансакционных издержек.

Двумя основными видами трансакционных издержек являются затраты на получение информации и предупреждение или предотвращение оппортунистического поведения контрагентов. Эти издержки оказываются взаимосвязанными: чем больше релевантных данных удается выявить, тем ниже вероятность возникновения оппортунизма. Можно выделить различные виды оппортунистического поведения: непредоставление информации, отлынивание, вымогательство и шантаж. Манипуляция релевантными данными возможна ввиду их асимметричного распределения между контрагентами. Отлынивание характерно для отношений поручителя и исполнителя, когда последнему удается скрыть недобросовестное выполнение условий контракта, например, прикладывая неоптимальный уровень усилий при выполнении задания. Вымогательству подвержен индивид, инвестирующий в специфические активы. В случае разрыва отношений он несет высокие необратимые издержки. В то же время шантаж возможен со стороны собственника специфических, прежде всего человеческих, активов, поскольку осуществление трансакций с использованием специализированной технологии оказывается выгодным обоим контрагентам.

Способ борьбы с проявлениями оппортунизма зависит от выбираемой структуры управления контрактными отношениями, которая, в свою очередь определяется ключевыми характеристиками трансакции. Как правило, в качестве основной из них рассматривается специфичность активов. Если уровень специфичности низок, то рациональные контрагенты не станут создавать специализированные структуры управления. При возрастании уровня специфичности, стороны постараются предоставить гарантии окупаемости инвестиций. Однако, чем больше ресурсов требуется на создание гарантий, тем в большей степени риск перекладывается на предоставляющего их контрагента. Наилучшим решением возникающих проблем является переход к объединенному управлению, в рамках которого в наибольшей степени возможна минимизация трансакционных издержек, связанных с сокрытием информации, вымогательством и шантажом. Вместе с тем положительный эффект может быть перекрыт, если по каким-либо причинам затруднено использование адекватных способов предотвращения и пресечения отлынивания. В качестве иллюстрации используем схему О. Уильямсона[68].

Рисунок 4.1. Способы управления трансакциями и уровень специфичности активов



ΔG - разница в между издержками рыночного и внутрифирменного управления трансакциями, ΔC – разница между издержками, возникающими при производстве товара в рамках фирмы и затратами, связанными с закупкой товара на рынке, k – специфичность активов.

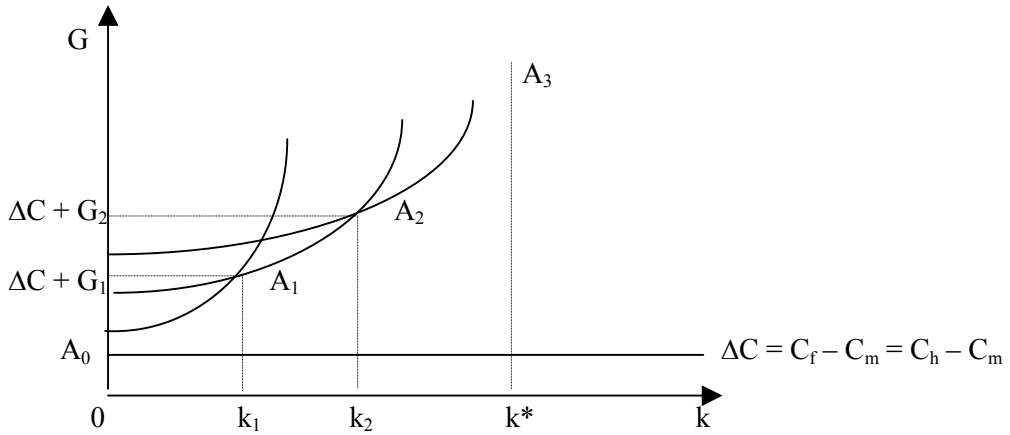
Основной вывод модели: чем выше степень специфичности активов, тем больше выгоды внутрифирменного управления по сравнению с рыночным. Соперничество, сопровождающее рыночный обмен, стимулирует контрагентов к принятию эффективных решений, но с ростом взаимозависимости партнеров возникает риск шантажа и вымогательства, следовательно, возрастают издержки независимых сторон соглашения по обеспечению непрерывности отношений и окупаемости инвестиций в специфические активы. Если контрагенты объеди-

[68] Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.164.

няются для осуществления производства, им приходится затрачивать ресурсы на решение проблем, присущих иерархическим структурам, прежде всего, согласовывать мотивации поручителя и исполнителя. Вот почему при низкой специфичности активов, обусловливающей легкость смены партнера, целесообразно воспользоваться преимуществами стимулирующего воздействия рыночных механизмов; с повышением степени специфичности издержки мониторинга и стимулирования действий исполнителя оказываются меньше издержек, которые стороны понесут в случае разрыва отношений. Эти соображения являются основанием для представления функции ΔG убывающей. Вместе с тем, осуществление производства товара для собственных нужд не позволяет реализовывать экономию от масштаба и разнообразия, а также предполагает отказ от выгод специализации и разделения труда. С этой точки зрения, рыночные закупки всегда будут выгоднее, однако чем выше специфичность используемого оборудования и производимых товаров, тем уже круг потенциальных покупателей, и тем ниже выгоды агрегирования спроса. Вот почему функция ΔC также убывает с ростом специфичности активов. При уровне специфичности активов k*, контрагентам безразлично, будет ли трансакция осуществлена в рамках рыночного или внутрифирменного механизма управления.

Вместе с тем, существуют гибридные формы управления контрактными отношениями. Схема А.Е. Шаститко[69], позволяет учесть особенности выбора из трех институциональных альтернатив: рынка, гибрида и иерархии.

Рисунок 4.2. Выбор между рынком, гибридом и иерархией



Где $\Delta C = C_f - C_m = C_h - C_m$, разница в трансформационных издержках в рамках иерархии и гибридных форм, с одной стороны и рынка – с другой; G – уровень трансакционных издержек; k – специфичность активов.

В модели предполагается, что уровень трансформационных издержек фиксирован. Трансакционные издержки увеличиваются нарастающим темпом по мере повышения степени специфичности активов. Снижение затрат на осуществление трансакций возможно при переходе к новой дискретной институциональной альтернативе (от рынка к гибридной форме и далее к внутрифирменному управлению). В точке $A_1(k_1,G_1)$ контрагентам безразлично какой механизм управления использовать. Дальнейшее повышение степени специфичности активов приводит к росту сравнительных преимуществ гибридных форм. Та же логика действует в точке $A_2(k_2,G_2)$, являющейся пунктом перехода к внутрифирменно-

[69] Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, с.438.

му управлению. Кривую $A_0A_1A_2A_3$ можно рассматривать как линию минимальных трансакционных издержек при различных уровнях специфичности ресурсов или как линию оптимальных контрактов.

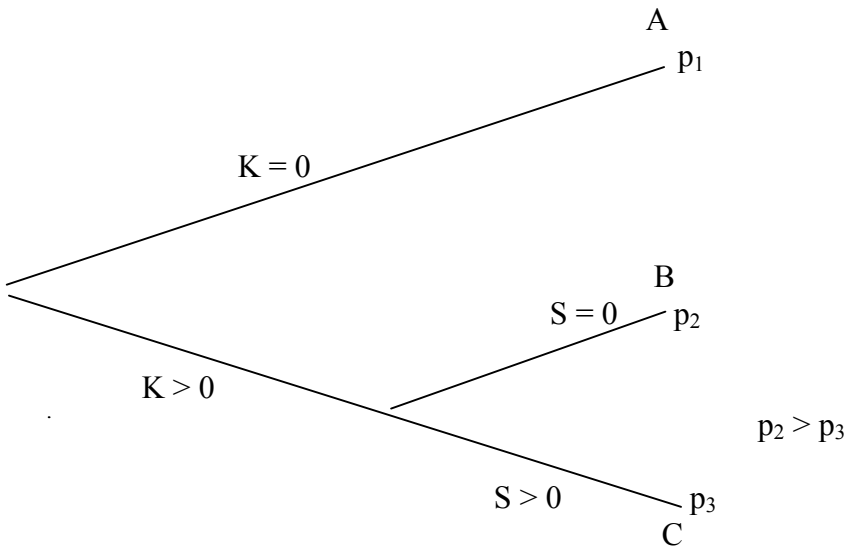
В представленных моделях ключевой характеристикой трансакции признана специфичность вовлеченных в нее активов. Вместе с тем, большое влияние на величину трансакционных издержек оказывает уровень неопределенности, зависящий, в том числе, от существующих институциональных ограничений.

При оценке сравнительных преимуществ институциональной альтернативы необходимо также учитывать ее соответствие характеристикам институциональной среды. На выбор могут повлиять как неформальные правила, так и формальные нормативные и законодательные акты. Система налогообложения, сертификации, прямой запрет использования некоторых организационных форм, оказывают существенное влияние на трансакционные издержки контрагентов. Важной характеристикой является также стабильность правил, экономических показателей, производственной и организационной технологии. Изменение всех этих параметров требует адаптации, в процессе которой возникает риск проявления оппортунистического поведения в любых его формах.

Кроме того, в представленных ранее моделях предполагалось, что степень специфичности активов не влияет на уровень трансформационных издержек. Однако выбор механизма управления трансакциями и технологии производства товара или услуги тесно взаимосвязаны. Таким образом, специфичность используемых активов и способ контрактации являются взаимообусловливающими характеристиками.

Выбор в условиях минимизации совокупности трансформационных и трансакционных издержек может быть показан с помощью следующей схемы О. Уильямсона[70].

Рисунок 4.3. Выбор при минимизации суммы трансакционных и трансформационных издержек



[70] Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.76.

K – специфичность активов, S – гарантии, p_1 – цена товара, произведенного с использованием активов общего назначения, p_2 – цена товара, в производстве которого были задействованы специфические активы, но стороны не предоставили необходимых гарантий, p_3 – цена товара, для производства которого были осуществлены инвестиции в специфические активы и были предоставлены гарантии их окупаемости.

Наибольшие выгоды от обмена достигаются в точке C, вместе с тем, при невозможности создания гарантий в виде достоверных обязательств или достоверных угроз наказания, снижающих вероятность оппортунизма, контрагентам придется пожертвовать выгодами от использования специализированной технологии, что приведет к росту трансформационных издержек и смещению в точку A. Точка B является наименее привлекательной, так как находясь в ней, стороны вынуждены компенсировать отсутствие гарантий выплатой надбавки за риск.

Таким образом, a priory невозможно определить наилучшую альтернативу. Проведение институционального анализа предполагает узкую фокусировку исследования и по возможности более полный учет всех характеристик отношений, в рамках которых происходит та или иная трансакция.

Основные понятия главы

- Вертикальная интеграция
- Гибридное институциональное соглашение
- Классический контракт
- Контракт
- Механизм управления трансакциями
- Неоклассический контракт
- Неявный контракт
- Отношенческий контракт
- Рынок
- Специфический актив
- Фирма
- Функционально полный контракт

Вопросы для повторения

1. В чем состоит специфика определения контракта в новой институциональной экономической теории?
2. Перечислите основные критерии выделения трех типов контрактов по Макнейлу.
3. Назовите ключевые характеристики трансакций по О. Уильямсону и поясните, как они влияют на процесс обмена.

4. Как изменяются механизмы управления трансакциями в зависимости от изменения характеристик осуществляемых трансакций?
5. Дайте определение рынка и перечислите основные виды трансакционных издержек, характерных для рыночного обмена.
6. Назовите основной критерий классификации рынков в новой институциональной экономической теории.
7. Каковы сравнительные преимущества и недостатки различных типов рынка.
8. Назовите основные причины возникновения фирмы.
9. Какие гарантии против оппортунистического поведения в форме вымогательства существуют в рамках различных механизмов управления трансакциями?
10. Перечислите основные виды трансакционных издержек, характерных для внутрифирменного обмена.
11. По какому критерию в главе осуществляется классификация фирм?
12. Дайте краткую характеристику различных типов фирм.
13. В чем причины вертикальной интеграции?
14. Что из себя представляют гибридные институциональные соглашения?
15. Каковы критерии выбора дискретных институциональных альтернатив?

Вопросы для размышления

1. Какими причинами, на Ваш взгляд, объясняется тот факт, что крупные торговые компании, владеющие распространенными в Европе и мире сетями универсальных магазинов (IKEA, Auchan, C&A, Marks & Spenser и т.д.) в 1990-х г.г. не проявляли интереса (или проявляли лишь незначительный интерес) к российскому рынку, в то время, как ряд крупных производственных транснациональных корпораций (таких, например, как Coca Cola) присутствует здесь с самого начала 1990-х г.г.?
2. Найдите логическое противоречие в утверждении: «Отношенческий контракт характеризуется высокой специфичностью активов, регулярной частотой сделок и высоким уровнем неопределенности».
3. Прокомментируйте следующее утверждение: «Существование различных типов рынков обусловлено различиями в характеристиках потребляемых товаров».

Литература

Основная

Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело.

Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат.

Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, гл.12-14.

Дополнительная

Капелюшников Р.И. (1990), *Экономическая теория прав собственности*, М.: ИМЭМО.

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала.

Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, **62** *American Economic Review*, 777-795.

Macneil, Ian R. (1974), Reflection on Relational Contract, **41** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 541-546.