

Тема 9. Транзакционная теория организаций

Лекция №17

Поведенческие предпосылки *ex post* теории контрактов

Когда речь идет о поведенческих предпосылках какой-либо экономической теории, обычно имеются в виду предположения относительно уровней рациональности и нравственности типичного экономического агента. Так, О. Уильямсон выделяет три формы рациональности и три формы следования личным интересам.

Формы рациональности и следования личным интересам

В отношении как рациональности, так и следования личным интересам, выделяется три формы, а именно сильная, средняя и слабая. Если говорить о рациональности, то здесь сильной, средней и слабой формами будут, соответственно, полная, ограниченная и органическая рациональности.

О формах следования личным интересам можно сказать подробнее.

Слабая форма следования личным интересам, обозначаемая также как *послушание*, имеет место, когда индивид отождествляет свою целевую функцию с целевой функцией контрагента.

Средняя форма следования личным интересам, или *простое следование личным интересам*, проявляется тогда, когда индивид, имея свою целевую функцию, отличную от целевой функции контрагента, подчиняется существующим правилам и, в частности, соблюдает условия контрактного соглашения.

Сильная форма следования личным интересам, или *оппортунизм*, будет иметь место, когда в стремлении к достижению личных целей индивид готов нарушить существующие правила и, в частности, пойти на обман и/или сокрытие информации. Следствием проявления оппортунизма будет нарушение контрактных соглашений и нанесение ущерба контрагентам оппортуниста.

Классификация подходов к контрактации по комбинациям форм рациональности и следования личным интересам

Существующие подходы к изучению контрактов могут быть классифицированы на основе принимаемых поведенческих предпосылок.

Таблица 1.9. Поведенческие предпосылки в различных теориях контрактов

Форма	Поведенческие предпосылки	
	Рациональность	Следование личным интересам
Сильная	Н (неограниченная способность обработки информации); АО (неограниченная способность обработки информации + асимметричность информации)	ТИ (оппортунизм); АО (пред- и постконтрактный оппортунизм)
Средняя	ТИ; ГО (ограниченная способность обработки информации + асимметричность информации)	Н (отсутствие оппортунизма по причине отсутствия асимметричности информации)
Слабая	Э (стихийный процесс вместо сознательной организации: организационная рациональность — процедурная рациональность)	У (преданность коллективным целям и соблюдение субординации: коммунизм); ГО (идентичность предпочтений членов группы)

Н — неоклассическая теория;³⁷

АО — теория агентских отношений; в подходе к рациональности промежуточная позиция между ВР и ТИ;³⁸

ТИ — теория трансакционных издержек;

ГО — теория групповой организации;

Э — эволюционная экономическая теория;

У — утопические теории.

Форма рациональности и значение анализа контрактных альтернатив

В зависимости от принимаемого допущения относительно типичной формы рациональности будет предлагаться та или иная теория контрактов.

В случае *сильной формы* рациональности будут иметь место *всеобъемлющие контракты*, т. е. контракты, в которых заранее предусмотрены все возможные в будущем обстоятельства и оговорено поведение сторон в ответ на эти обстоятельства. Такие контракты являются возможными по причине способности индивидов к точному и исчерпывающему прогнозу, связанной с полной рациональностью. Однако теории всеобъемлющих контрактов будут различаться в зависимости от наличия допущения об асимметрич-

³⁷ У О. Уильямсона неоклассика в данном случае обозначается как теория контрактации на вероятностных рынках; см. его работу, с. 101.

³⁸ У О. Уильямсона — теория моделирования механизма контракта, с. 101.

ности информации. При отсутствии этого допущения целью заключения контрактов будет максимизация общей полезности контрагентов. Если же это допущение принимается, каждый контрагент будет иметь собственную целевую функцию, а конкретная форма контракта будет отражать стремление индивидов к максимизации их индивидуальных полезностей.

В случае *слабой формы* рациональности вместо сознательной контрактации будет иметь место *стихийный процесс контрактного взаимодействия*. Поскольку предполагается, что сознательное планирование не играет большой роли по причине слишком слабых познавательных способностей человека, любые эффективные формы экономической деятельности, в том числе и контрактные соглашения, являются результатом стихийной эволюции.

При *средней форме* рациональности будет иметь место *сознательная организация при невозможности всеобъемлющих контрактов*. Невозможность всеобъемлющих контрактов приводит к необходимости *ex post* (т. е. имеющих место после заключения контракта) корректировок контрактного соглашения. Таким образом, при средней форме рациональности будет иметь место непрерывная сознательная организация в отличие от сильной формы с дискретной сознательной организацией и слабой формы, предполагающей отсутствие сознательной организации.

Форма следования личным интересам и значение анализа контрактных альтернатив

Понимание контрактов определяется также и принимаемым допущением относительно формы следования личным интересам. Следует отметить, что допущения относительно рациональности и нравственности в какой-то степени взаимозаменяемы, поскольку основной составляющей неопределенности является поведение контрагентов в плане выполнения взятых на себя обещаний. Здесь основное различие следует проводить между средней и слабой формами следования личным интересам, с одной стороны, и сильной формой, с другой стороны.

При средней и слабой формах возможно работающее условие контракта об общности интересов, которое бы предполагало, что стороны всегда будут ограничиваться действиями, максимизирующими общую выгоду. Поскольку при обеих этих формах нарушение правил, в частности обман, исключаются, данное условие будет самовыполняющимся и, тем самым, обеспечит знание будущего. Точное же знание будущего характеризует всеобъемлющие контракты, и значит, работающее условие об общности интересов и всеобъемлющие контракты являются взаимозаменяемыми и исключают необходимость в *ex post* организации контрактного взаимодействия.

При сильной форме следования личным интересам поведение контрагента, даже в отношении взятых им на себя обязательств, заранее с точностью предсказать нельзя, и, следовательно, будет иметь место необходимость в *ex post* корректировке контрактного соглашения.

Обобщение выводов из принимаемых поведенческих предпосылок содержится в табл. 2.9.

Таблица 2.9. Соотношения форм рациональности и следования личным интересам и контракты

		Допущение ограниченной рациональности	
		не принимается	принимается
Допущение оппортунизма	не принимается	Контрактная утопия	Контрактация на основе условия об общности интересов (все участники обещают честно раскрывать всю относящуюся к делу информацию (отсутствие асимметричной информации) и вести себя в соответствии с общими интересами)
	принимается	Всеобъемлющие контракты	Акцент на <i>ex post</i> контрактном процессе

Лекция №18

Управление контрактными отношениями

Необходимость управления контрактными отношениями связана с тем, что транзакции, организуемые при помощи контрактов того или иного типа, сильно различаются между собой. Отсюда вытекает, что минимизация транзакционных издержек требует подбора для каждой транзакции наиболее подходящей для нее структуры управления, т. е. типа контракта. Рассмотрим основные параметры, по которым различаются транзакции.

Сравнительные параметры транзакций и их значение для теории контрактов

Принято выделять три основных параметра транзакций, а именно, специфичность активов, неопределенность и частоту. Рассмотрим эти параметры подробнее.

Специфичность активов

Специфичность активов — это *свойство активов приносить наибольшую выгоду только при определенном употреблении*. По-другому данное свойство можно определить как трудность переориентации активов на альтернативное использование. В качестве средства измерения специфичности активов может выступать *доля ценности актива, которую он теряет при наилучшем альтернативном употреблении*. Как параметр транзакций специфичность активов представляет собой характеристику специфичности инвестиций, которые осуществляются под ту или иную транзакцию. Отсюда использование более полного термина *транзакционная специфичность активов*. В качестве примера последней можно привести специализированный характер инвестиций времени, которые тратит наемный работник с целью приобретения навыков работы в определенной фирме, и денег, которые тратит на его обучение работодатель. Результатом таких инвестиций будет транзакционно-специфический человеческий капитал в том смысле, что работник будет иметь навыки, которые могут принести выгоду и ему и его работодателю только в случае продолжения их деловых отношений.

Значение транзакционной специфичности активов для теории контрактов заключается в том, что она связывает контрагентов друг с другом, результатом чего является *взаимная зависимость контрагентов*. Последняя имеет место в том смысле, что разрыв их отношений должен нанести им существенный материальный урон, поскольку в этом случае они теряют результат своих специализированных инвестиций, т. к. активы, созданные благодаря им, теряют свою ценность.

Когда речь идет о подборе структуры управления под ту или иную транзакцию значение имеет не только специфичность осуществляемых под нее инвестиций, но и их распределение между контрагентами. Когда большая часть этих инвестиций делается одним из контрагентов, у второго может появиться стимул шантажировать его, угрожая разрывом отношений, с целью вымогательства дополнительных выгод, не предусмотренных в первоначальном контрактном соглашении. Таким образом, степень транзакционной специфичности активов и их распределение имеют значение в связи с допущением об оппортунизме как характеристике поведения экономических агентов.

Главное компромиссное решение, которое приходится принимать в связи с осуществлением транзакционно-специфических инвестиций, состоит в том, «оправдывает ли ожидаемое снижение затрат, получаемое благодаря применению технологии специального назначения, стратегические риски, возникающие вследствие неутраченного характера таких затрат?»³⁹

Разграничение активов на активы общего и специализированного назначения может совпадать с разграничением на основные и оборотные активы, но только частично, поскольку могут существовать основные активы общего назначения и оборотные активы специального назначения (рис. 1.9).

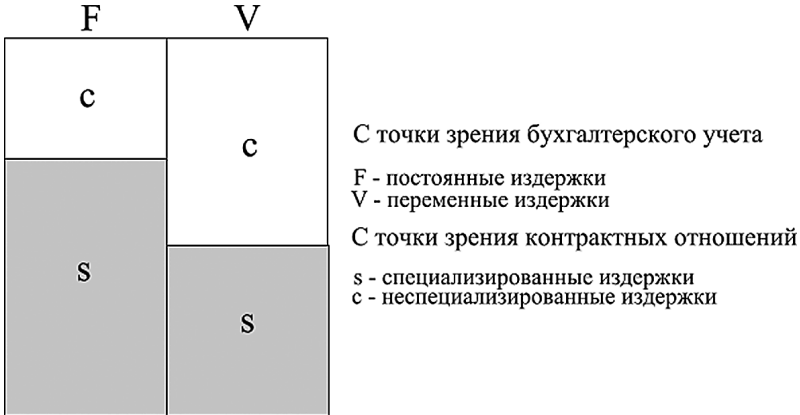


Рис. 1.9. Специфическая составляющая в основных и оборотных активах

³⁹ Уильямсон О. И., указ. соч., с. 107.

На рис. 1.9 можно увидеть, что хотя разграничения активов на основные и оборотные и на специализированные и неспециализированные и не совпадают, доля специфических активов в основных активах больше, чем в оборотных.

Принято выделять четыре типа специфичности активов, а именно специфичность местоположения, физических активов, человеческих активов и целевых активов. Данная типология важна, поскольку каждому типу специфичности активов соответствуют свои наиболее подходящие способы организации транзакций.

Специфичность местоположения имеет место в случае близкого расположения друг к другу смежных производственных стадий, например, два завода, продукция одного из которых выступает в качестве сырья для другого завода. Главным фактором специфичности здесь является *неподвижность* активов после их первичного размещения.

Специфичность физических активов является результатом их физических свойств и может иметь место и при мобильных активах. В качестве примера таких свойств можно привести специфический характер запчастей для автомобилей определенной марки.

Специфичность человеческих активов связана со специализированным характером знаний и навыков. Ее пример уже приводился.

Специфичность целевых активов связана с расширением основного капитала для удовлетворения спроса конкретного покупателя.

Подводя итог обсуждению данного параметра транзакций, сформулируем несколько постулатов в их логической последовательности:

1. Специфичность относится к инвестициям в долгосрочные активы, которые осуществляются для поддержания конкретных транзакций. Таким образом, необходимо говорить о *транзакционной специфичности долгосрочных активов*.
2. *Транзакционная специфичность долгосрочных активов приводит к возникновению взаимной зависимости*, выражающейся в необходимости постоянства взаимоотношений участников транзакции и, следовательно, их соответствия друг другу.
3. Взаимная зависимость порождает *контрактные риски* по причине неполноты контрактов, вызванной ограниченной рациональностью, и оппортунизма.
4. Существование контрактных рисков приводит к необходимости создания в поддержку таких транзакций определенных *контрактных и организационных гарантий*.

Наконец, следует указать на такой чрезвычайно важный феномен, порождаемый трансакционной специфичностью активов, как фундаментальная трансформация (термин О. Уильямсона). Под последней подразумевается процесс трансформации условия большого числа участников торгов, или условия первоначальной конкуренции, в условие двусторонней зависимости. Речь здесь идет о том, что конкуренция как возможность смены делового партнера характеризует только *ex ante* торговлю, т. е. ситуацию, когда какие-либо трансакции со стороны определенных экономических агентов еще не разу не осуществлялись и, следовательно, не имеют собственной контрактной истории. В данном случае экономические агенты пока еще находятся в поисках партнеров. Когда же речь идет об *ex post* торговле, на смену конкуренции приходит двусторонняя зависимость. Это объясняется тем, что в силу осуществления трансакционно-специфических инвестиций для каждого экономического агента партнер, с которым он уже имел дело, обладает огромным преимуществом перед другими экономическими агентами.

Первичная неопределенность

Выделяется два типа неопределенности, а именно, первичная и вторичная неопределенность, при этом в качестве параметра трансакций выступает первичная неопределенность.

Первичная (природная) неопределенность связана с неизвестностью относительно обстоятельств, которые будут в будущем сопровождать осуществление трансакции. В качестве примера здесь можно привести неопределенность относительно динамики спроса на продукцию, производимую в результате контрактного соглашения между работодателем и работником.

Вторичная (поведенческая) неопределенность — это неопределенность относительно будущего поведения контрагента при наступлении непредвиденных обстоятельств. Как это вытекает из данного определения, вторичная неопределенность проявляется в зависимости от первичной неопределенности. Результатом неизвестных заранее обстоятельств может быть недоопределенность во взаимодействии сторон, что может создать условия для проявления оппортунизма, возможность которого и определяется как вторичная неопределенность.

Условия, при которых первичная неопределенность является важным параметром трансакций, идентичны условиям существования трансакционных издержек:

- При отсутствии допущения ограниченной рациональности было бы возможно заключение *всеобъемлющих контрактов*, которые бы исключали первичную неопределенность.

- При отсутствии оппортунизма, или вторичной неопределенности, работало бы *правило общности интересов*, обеспечивающее эффективную адаптацию к первичной неопределенности и, таким образом, выступало бы как альтернатива всеобъемлющему контракту.
- При отсутствии специфичности активов существовала бы возможность эффективной адаптации к вторичной неопределенности в виде *переориентации активов на альтернативное употребление* и, следовательно, оно также бы выступало как альтернатива всеобъемлющему контракту.

Частота транзакций

По частоте транзакции распадаются на разовые (точковые), случайные и регулярно повторяющиеся. Вместе с тем, разовые транзакции зачастую отдельно не рассматриваются, поскольку считаются слишком редко встречающимися в повседневной хозяйственной практике.

Значение данного параметра транзакций, в основном, вытекает из того, что он определяет тип используемых структур управления транзакциями, поскольку в случае регулярно повторяющихся транзакций использование специализированных структур управления будет более экономически оправдано. Следовательно, дорогостоящие специализированные структуры управления будут скорее использованы в случае регулярно повторяющихся, чем случайных транзакций.

Юридическая классификация контрактов Я. Макнейла

Когда речь идет об управлении транзакциями при помощи определенных структур управления, под последними, в частности, подразумевается используемый тип контракта. Согласно юридической классификации, выделяется классический, неоклассический и отношенческий контракты.

Классический контракт

Классический контракт характеризуется двумя такими свойствами как *дискретность* и *презентативность*. Свойство дискретности означает возможность оговорить в контракте по пунктам все нюансы взаимоотношений сторон. Презентативность контракта предполагает его всеобъемлющий характер, т. е. в нем заранее предусматриваются все возможные в будущем обстоятельства и оговаривается надлежащая реакция сторон при наступлении каждого из них.

Неоклассический контракт

Неоклассический контракт характеризуется наличием пробелов в содержащемся в нем планировании и использованием дополнительных механизмов, обеспечивающих его *гибкость* в ответ на возникновение непредвиденных обстоятельств. Таким дополнительным механизмом может быть третейский судья, т. е. некий индивид, или структура, к которому стороны по их взаимному соглашению обратятся в случае спора или конфликта. Третейский судья — это неофициальная структура (в качестве такой структуры может выступать жребий или монета), и его власть основана на взаимном соглашении сторон принять его решение.

Отношенческий контракт

Отношенческий контракт характеризуется *непрерывностью* контрактных отношений и использованием в качестве *основы для разрешения споров и адаптации к непредвиденным обстоятельствам всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений*. Под непрерывностью контрактных отношений подразумевается свойство контрактов, состоящее в том, что они включают в себя множество (как правило, неписанных) норм взаимодействия, которые могут выходить далеко за пределы того, что связано с организуемой ими транзакцией. Непрерывность как свойство, противоположное дискретности, предполагает, что большинство нюансов взаимоотношений не оговаривается и нормы, их определяющие, формируются постепенно и стихийно, в ходе реализации контрактного соглашения, а не в процессе его заключения. В отличие от классического, и отчасти неоклассического, контракта, где упор делается на *ex ante* контрактном процессе, в отношенческом контракте основа для эффективной адаптации создается *ex post*.

С этим связано и второе свойство, которое предполагает, что пункты соглашения, на основе которых разрешаются споры и осуществляется адаптация, имеют неписанный характер и формируются в течение всей истории взаимоотношения сторон. Отсюда вытекает также и невозможность использования третейского судьи, поскольку опыт, накопленный за время взаимоотношений сторон, может быть настолько обширен, сложен и специфичен, что вникание в него третьей стороны может потребовать огромного количества времени и сил, т. е. ее использование будет запредельно дорогим.

Эффективная организация транзакций в зависимости от их параметров

Организация транзакций у О. Уильямсона обозначается как управление контрактными отношениями,⁴⁰ так что в настоящем пособии эти термины являются взаимозаменяемыми. Выделяется четыре типа организации транзакций, а именно, рыночная, трехсторонняя, двухсторонняя и объединенная. В качестве основного критерия их разграничения можно предложить заключенный в них механизм адаптации к непредвиденным обстоятельствам. Такими механизмами будут, соответственно, конкуренция, третья сторона, накопленный опыт отношений и административный приказ.

Рыночная организация

Основным свойством механизма рыночной организации транзакций, т. е. рынка, является наличие у экономических агентов *возможности смены партнера без существенных издержек*. Такую возможность обеспечивает конкуренция, обеспечивающая множество сопоставимых альтернатив. Следовательно, транзакции, организуемые на рынке, не связаны с издержками, вызываемыми ограниченной рациональностью и/или оппортунизмом. Гибкость, характерная для таких транзакций, компенсирует как пробелы в планировании, так и проявления оппортунизма, поскольку и на непредвиденные обстоятельства, и на оппортунизм партнера можно прореагировать сменой партнера.

Однако рынок как механизм управления годится для организации только тех транзакций, под которые не делается специализированных инвестиций. Как уже отмечалось, главным следствием транзакционной специфичности активов является двусторонняя зависимость партнеров по транзакции. Именно эта зависимость и исключает характерную для рынка конкуренцию сопоставимых альтернатив, при которой имеется легкая возможность смены партнера. Таким образом, данный способ организации применим только к неспециализированным транзакциям.

Трехсторонняя организация

Главное, что отличает трехстороннюю организацию, как вытекает из названия, заключается в *наличии третьей стороны*, к которой стороны по взаимному согласию обращаются для разрешения споров. Преимущество данного типа организации заключается в том, что, с одной стороны, в ней учитывается взаимная зависимость партнеров и она обеспечивает гибкость

⁴⁰ Уильямсон О. И., указ. соч., сс. 132-143.

транзакций без разрыва отношений, который бы имел место при рыночной организации. С другой стороны, данный тип организации является сравнительно дешевым.

К каким транзакциям лучше всего подходят трехсторонняя организация? Очевидно, что к таким транзакциям, которые, с одной стороны, порождают взаимную зависимость, с другой стороны, не оправдывают использование дорогостоящих механизмов управления. Этими свойствами будут обладать случайные транзакции, под которые делаются специфические инвестиции. Специфичность активов создаст взаимную зависимость, а случайный характер таких транзакций сделает невыгодным создание более сложных структур управления.

Двусторонняя организация

Как уже упоминалось, механизмом адаптации в случае данного типа организации является накопленный опыт отношений. На основании этого опыта при данном типе организации происходит непрерывная адаптация к новым обстоятельствам.

Данный тип организации более всего подходит к регулярно повторяющимся транзакциям, под которые делаются малоспециализированные инвестиции. Это связано с тем, что, с одной стороны, данный тип организации считается дорогим, так что он может быть экономически оправдан только при длительном применении. С другой стороны, здесь сохраняется автономность участников транзакции, что требует сохранения за каждым из них хотя бы некоторой гибкости в плане обращения к рыночным альтернативам, откуда и вытекает малоспециализированный характер инвестиций.

Объединенная организация

Административный приказ является главным механизмом адаптации в рамках данного типа организации транзакций. Она имеет место при объединении собственности партнеров в рамках одной фирмы. Примером здесь может быть вертикальная интеграция, т. е. объединение нескольких фирм, где продукция одной фирмы предназначена для продажи другой фирме, скажем, производитель и оптовый покупатель. Поскольку принятие решений в данном случае не требуют переговоров и состыковки интересов, этот тип организации обеспечивает максимальную гибкость в ответ на изменяющиеся обстоятельства. Вместе с тем, хорошо известны и недостатки объединенной организации, к которым принято относить бюрократизацию и ослабление стимулов. Бюрократизация порождает проблемы в обмене информацией между различными управленческими звеньями компании, а ослабление сти-

мулов вызывается исчезновением видимой связи между полезным вкладом работника и его вознаграждением.

Данный тип организации наиболее подходит к регулярно повторяющимся (и реже к случайным) транзакциям, под которые делаются идиосинкразические (т. е. высокоспециализированные) инвестиции. Особенностью идиосинкразических инвестиций является не только их почти полная бесполезность при альтернативном употреблении, но и крайние трудности в их оценке. Чрезвычайно высокие стратегические риски, возникающие в силу осуществления таких инвестиций, требуют объединения собственности.

Таблица 3.9. Тип организации и соответствующего ей контракта при различных уровнях частоты и специализированности транзакций (составлено на основе объединения таблиц в книге О. И. Уильямсона)⁴¹

		Характер инвестиций, осуществляемых для поддержания транзакций		
		Стандартные	Малоспециализированные	Идиосинкразические
Частота транзакций	Случайные	покупка стандартного оборудования	Трехсторонняя организация (неоклассический контракт) покупка заказного оборудования	строительство завода
	Регулярно повторяющиеся	покупка стандартного сырья	Двусторонняя организация покупка заказного сырья	Объединенная организация перемещение полуфабриката по смежным стадиям
		(отношенческий контракт)		

Вышеописанные виды организации транзакций и типы и примеры (в рамках, закрашенных серым цветом) транзакций, которым они лучше всего подходят, в обобщенном виде представлены в табл. 3.9. Обратим внимание на то, что каждому виду организации транзакций ставится в соответствие определенный вид контракта из классификации Я. Макнейла:

- *Рыночная организация* — классический контракт. Напомним, что классический контракт претендует на полноту. Очевидно, что такой контракт подходит только к стандартным транзакциям, в которых не имеет значения соответствие партнеров друг другу и, следовательно, транзакции не порождают взаимной зависимости. Данное свойство присуще также и рыночной организации, поскольку конкуренция

⁴¹ Уильямсон О. И., указ. соч., сс. 133 и 143.

как характерный для нее механизм адаптации предполагает наличие сопоставимых альтернатив, что равносильно отсутствию взаимной зависимости. Таким образом, использование применительно к стандартным транзакциям — это то, что объединяет и рынок как способ организации, и классический контракт.

- *Трехсторонняя организация — неоклассический контракт.* Различие между этими терминами можно усматривать только в их, соответственно, экономическом и юридическом происхождении.
- *Двусторонняя/объединенная организация — отношенческий контракт.* Главное, что может объединять двустороннюю и объединенную организации, — это *долгосрочный характер специализированных транзакций*. В данном случае, с одной стороны, возникает двусторонняя зависимость, в другой стороны, накапливается опыт взаимоотношений, который может быть использован как инструмент адаптации. Последний же, как уже упоминалось, прежде всего, и отличает отношенческие контракты.

В табл. 3.9 представлено шесть типов транзакций, различающихся по двум параметрам (неопределенность принимается заданной, а точковые транзакции исключаются). В зависимости от соотношения двух параметров каждой транзакции наиболее подходит определенный тип организации и контракта.

Для транзакций, поддерживаемых стандартными инвестициями, независимо от их частоты, лучше всего подходят рыночный тип организации и, соответственно, классический контракт. Для случайных малоспециализированных транзакций наиболее подходит трехстороннее управление, сочетающее сравнительную дешевизну и пригодность для ситуации взаимной зависимости. Регулярно повторяющиеся малоспециализированные транзакции оправдают использование более дорогой двусторонней организации. Случайные идиосинкразические транзакции в равной мере могут организовываться с помощью трехсторонней и объединенной организации, поскольку первая была бы оправдана краткосрочным характером контрактных отношений, а вторая — сильной взаимной зависимостью. Наконец, регулярно повторяющиеся идиосинкразические транзакции однозначно требуют объединенной организации, преимущества которой в данном случае будут состоять в том, что, с одной стороны, она избавляет от высоких стратегических рисков, а, с другой стороны, издержки ее использования оправданы долгосрочным характером контрактных отношений.

Литература:

Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996, главы 2-3.

Дополнительная литература:

Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: Экономическая школа, 1999, глава 5.

Примерный тест №2

1. *Институтами, относящимися к разновидности институциональной среды, не являются*
 - а. обычаи и традиции, регулирующие взаимоотношения в локальных сообществах;
 - б. контрактные соглашения;
 - в. правовые акты гражданского законодательства;
 - г. принципы рациональности.

2. *К транзакционным издержкам относятся*
 - а. издержки, связанные с текущей производственной деятельностью;
 - б. вложения в основной капитал фирмы;
 - в. издержки по заключению контракта;
 - г. издержки, связанные выплатой процентов по финансовым обязательствам фирмы.

3. *Основное различие между ex ante и ex post транзакционными издержками*
 - а. имеет чисто количественный характер;
 - б. связано с типом заключаемой сделки;
 - в. связано со временем их осуществления относительно заключения контракта;
 - г. стирается в случае отношенческой контрактации.

4. *Согласно транзакционной теории организаций, к условиям существования транзакционных издержек не относится*
 - а. неоднородность институциональной среды;
 - б. ограниченная рациональность;
 - в. оппортунизм;
 - г. специфичность активов.

5. *Транзакционная теория организаций не предполагает, что институциональное устройство*
 - а. является структурой управления транзакциями;
 - б. включает в себя рынок и иерархию;
 - в. является средством увеличения рыночной власти;
 - г. включает в себя сложные формы контрактов.

-
6. *Контрактные отношения в рамках транзакционной теории организаций предполагают такую форму рациональности как*
- полная рациональность;
 - ограниченная рациональность;
 - органическая рациональность;
 - процедурная рациональность.
7. *Контрактные отношения в рамках транзакционной теории организаций предполагают такую форму следования личным интересам как*
- простое следование личным интересам, предполагающее выполнение существующих правил;
 - послушание, предполагающее полную ориентацию на цели доверителя;
 - оппортунизм;
 - совмещение всех трех форм.
8. *Отношенческая контрактация не предполагает*
- обращение к третьей стороне для разрешения конфликтов;
 - использование двустороннего управления транзакциями, основанными на инвестициях в малоспециализированные активы;
 - использование объединенного управления транзакциями, основанными на инвестициях в идиосинкразические активы;
 - использование всего накопленного опыта контрактных взаимоотношений для разрешения конфликтов.
9. *К числу различий между рыночной транзакцией, с одной стороны, и управленческой и ратионалирующей транзакциями, с другой стороны, относится*
- наличие/отсутствие результата в виде перемещения прав собственности;
 - наличие/отсутствие транзакционных издержек;
 - симметричность/асимметричность правового статуса сторон;
 - наличие/отсутствие необходимости организации транзакций путем дифференцированного закрепления за различными структурами управления.
10. *Принцип ограниченной рациональности*
- состоит в стихийном формировании рациональных решений;
 - предполагает отказ от принципа оптимизации;

- в. заключается в существовании затрат на получение и обработку информации;
- г. предполагает опору на сложившиеся привычки выполнения повторяющихся операций.

11. Классическая контракция

- а. характеризуется дискретностью и презентативностью;
- б. предполагает соответствие сторон друг другу;
- в. соответствует двустороннему управлению транзакциями;
- г. соответствует объединенному управлению транзакциями.

12. Неоклассическая контракция

- а. предполагает опору на весь опыт взаимодействия сторон в рамках контракта как основу для разрешения споров;
- б. предполагает отсутствие пробелов в контракте;
- в. соответствует рыночному управлению транзакциями;
- г. характеризуется наличием третейского судьи для разрешения конфликтов в ходе реализации контрактного соглашения.

13. Отношенческая контракция

- а. может соответствовать рыночному управлению;
- б. может соответствовать двустороннему или объединенному управлению;
- в. предполагает неограниченную рациональность;
- г. связана с отсутствием оппортунизма.

14. В отношении специфичности активов нельзя сказать, что

- а. это важнейший параметр классической рыночной транзакции;
- б. это одно из условий существования транзакционных издержек;
- в. основной фактор, увеличивающий взаимозависимость сторон контрактного соглашения;
- г. это один из параметров транзакций, определяющих выбор эффективной структуры управления.

Скоробогатов А. С., к.э.н., доцент

Институциональная экономика

Курс лекций

Рецензент	И. В. Розмаинский, к. э. н., доцент, СПб ГУ-ВШЭ М.А. Сторчевой, к.э.н., ст. преп., факультетов менеджмента и социологии СПбГУ
Тех. редактор	Ю. С. Ленкова
Верстка	Е. Е. Свежинцев

Издательский отдел Санкт-Петербургского филиала ГУ-ВШЭ
190008, Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, д. 16,
тел. (812) 570-42-45;
e-mail: lenkova@hse.spb.ru
www.hse.spb.ru

Подписано к печати 09.03.2006. Формат 60x88/16
Печать офсетная. Объем 10 печ. л., 9,4 учетно-издат. л.
Тираж 200. Заказ № 013

Отпечатано с готовых диапозитивов
в типографии ООО «ДЕМЕТРА»
190121, Санкт-Петербург, наб. канала Грибоедова, 176, оф. 23
тел./факс: (812) 714-79-42, e-mail: demetrajustas@yandex.ru