

Тема 10. Управление контрактными отношениями

Необходимость управления контрактными отношениями связана с тем, что трансакции, организуемые при помощи контрактов того или иного типа, сильно различаются между собой. Отсюда вытекает, что минимизация трансакционных издержек требует подбора для каждой трансакции наиболее подходящей для нее структуры управления, которые могут идентифицироваться с тем или иным типом контракта, способа управления или компромиссного выбора между рынком и иерархией. Рассмотрим основные параметры, по которым различаются трансакции.

Сравнительные параметры трансакций и их значение для теории контрактов

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

Трансакционная 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 трансакций специфичность активов представляет собой характеристику специфичности инвестиций, которые осуществляются под ту или иную трансакцию. Отсюда использование более полного термина трансакционная 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 трансакционно-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 трансакционной специфичности активов для теории контрактов заключается в том, что она связывает контрагентов друг с другом, резуль-

татом 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 из-за потери ценности созданных благодаря им активов.

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 появляется возможность шантажа, выражающегося в угрозе разрывом отношений с целью вымогательства дополнительных выгод, не предусмотренных в первоначальном 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 не утилизируемого характера таких затрат?» (Уильямсон, 1996, с. 107).

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. 1.10).

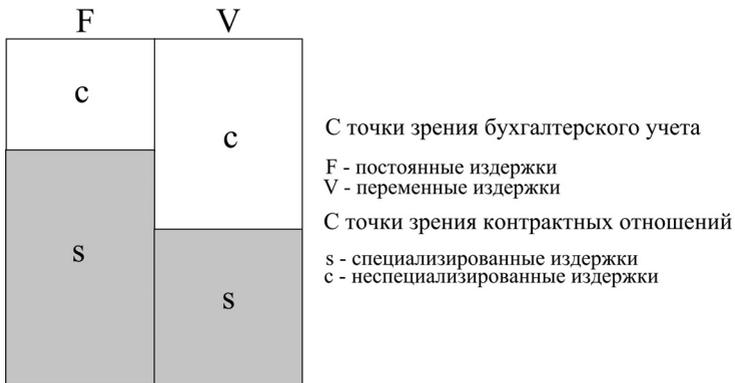


Рис. 1.10. Специфическая составляющая в основных и оборотных активах

На рис. 1.10 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, а также физических, человеческих 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. Главным фактором специфичности здесь является немобильность активов после их первичного размещения. *Специфичность физических активов* является результатом их физических свойств и может иметь место и при мобильности активов. 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. а. Специфичность относится к инвестициям в долгосрочные активы, которые осуществляются для поддержания конкретных транзакций. Таким образом, необходимо говорить о *транзакционной специфичности долгосрочных активов*. б. Транзакционная специфичность долгосрочных активов приводит к возникновению *взаимной зависимости*, выражающейся в необходимости постоянства взаимоотношений участников транзакции и, следовательно, их соответствия друг другу. в. Взаимная зависимость порождает *контрактные риски* по причине неполноты контрактов, вызванной ограниченной рациональностью, и оппортунизма. г. Существование контрактных рисков приводит к необходимости создания в поддержку таких транзакций определенных *контрактных гарантий*.

Наконец, следует указать на такой чрезвычайно важный феномен, порождаемый транзакционной специфичностью активов, как *фундаментальная трансформация* (термин О. И. 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

транзакции со стороны определенных экономических агентов еще ни 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 их *post* торговле, на смену конкуренции приходит двусторонняя зависимость. Это объясняется тем, что в силу осуществления транзакционно-специфических инвестиций для каждого экономического агента партнер, с которым он уже имел дело, обладает огромным преимуществом перед другими экономическими агентами.

Структурная неопределенность

Выделяется два типа неопределенности, а именно структурная (первичная или природная) и поведенческая (вторичная), при этом в качестве параметра транзакций выступает структурная неопределенность. *Структурная неопределенность* связана с неизвестностью относительно обстоятельств, которые будут в будущем сопровождать осуществление транзакции. В качестве примера здесь можно привести неопределенность относительно динамики спроса на продукцию, производимую в результате контрактного соглашения между работодателем и работником. *Поведенческая неопределенность* — это неопределенность относительно будущего поведения контрагента при наступлении непредвиденных обстоятельств. Как это вытекает из данного определения, поведенческая неопределенность проявляется в зависимости от структурной неопределенности. Результатом неизвестных заранее обстоятельств может быть недоопределенность контрактных соглашений, что может создать условия для проявления оппортунизма, возможность которого и определяется как поведенческая неопределенность.

Условия, при которых структурная неопределенность является важным параметром транзакций, идентичны условиям существования транзакционных издержек. При отсутствии допущения ограниченной рациональности было бы возможно заключение *полных контрактов*, которые бы исключали структурную неопределенность. Если бы не существовало оппортунизма, или поведенческой неопределенности, работало бы *правило общности интересов*, обеспечивающее эффективную адаптацию к структурной неопределенности и, таким образом, выступало бы как альтернатива полному контракту. Наконец, в отсутствие специфичности активов существовала бы возможность эффективной адаптации к поведенческой неопределенности в виде *переориентации активов на альтернативное употребление* и, следовательно, она также бы выступала как альтернатива полному контракту.

Частота трансакций

По частоте трансакции распадаются на разовые (здесь отдельно не рассматриваются), случайные и регулярно повторяющиеся. Значение данного параметра трансакций, в основном, вытекает из того, что он определяет тип используемых структур управления трансакциями, поскольку в случае регулярно повторяющихся трансакций использование специализированных структур управления будет более экономически оправдано. Следовательно, дорогостоящие специализированные структуры управления будут скорее использованы в случае регулярно повторяющихся, чем случайных, трансакций.

Юридическая классификация контрактов Я. Макнейла

Организация трансакций в соответствии с вышеописанными параметрами, как уже говорилось, может подразумевать использование некоего типа контракта, способа управления или компромиссного выбора между рынком и иерархией. Эти три классификации структур управления в значительной степени взаимозаменяемы, поскольку относятся к одним и тем же способам организации. Вместе с тем понимание каждой из них может быть полезно для более глубокого понимания богатства организационных возможностей, обеспечиваемых этими структурами. Начнем с юридической классификации контрактов Я. Макнейла. В рамках последней выделяется три вида контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.

Классический контракт

Классический контракт характеризуется двумя такими свойствами как *презентативность* и *дискретность*. Презентативность контракта предполагает его полноту, т. е. в нем заранее предусматриваются все возможные в будущем обстоятельства и оговаривается надлежащая реакция сторон при наступлении каждого из них. О полных контрактах уже шла речь в предыдущей теме в связи с анализом влияния поведенческих предпосылок на предполагаемую форму контракта.

Свойство дискретности означает возможность оговорить в контракте по пунктам все нюансы взаимоотношений сторон. Это предполагает, что число таких нюансов является ограниченным и постоянным. Говоря другими словами, все стороны соглашения, в принципе, можно оговорить по пунктам, а после того, как все оговорено, с течением времени не возникает необходимости доопределять контракт с учетом новых обстоятельств. Очевидно, что данное свойство присуще только очень простым соглашениям. Кроме того,

это свойство важно еще и в том отношении, что позволяет понять сферу применения полных контрактов. Последние применимы не везде, а только там, где требуется организовать очень простые транзакции.

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 образом, данный вид контракта является неполным контрактом, но он содержит в себе описание способа, посредством которого он может быть доопределен посредством дополнительного механизма. В качестве последнего может выступать третейский судья, т. е. некий индивид, или структура, к которому стороны по их взаимному соглашению обратятся в случае спора или конфликта. Третейский судья — это необязательно официальная структура (в качестве такой структуры может выступать и жребий), и его власть основана на взаимном соглашении сторон принять его решение.

Отношенческий контракт

Отношенческий (relational) 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 процесс его усвоения третьей стороной будет запретительно дорогим.

Кроме того, в данном случае будет проявляться проблема царя Соломона. Имеется в виду, что стороны имеют одинаковый доступ к информации, но ее раскрытие третьей стороне связано с очень большими трудностями, что зачастую делает невозможным обращение к третьей стороне для разрешения конфликтов. Корень проблемы, также как и в случае с двумя женщинами, обратившимися к Соломону для разрешения их спора,³¹ заключается в том, что стороны, обладая одинаковой информацией, различаются в плане своих интересов раскрывать эту информацию. В частности, одна сторона может быть заинтересована в раскрытии подлинной информации, тогда как в интересах второй стороны может быть сокрытие информации или подача ложных сведений.

Разновидности управления

Организация трансакций у О. И. Уильямсона обозначается как управление контрактными отношениями (1996, сс. 132–143), так что в настоящем пособии эти термины являются взаимозаменяемыми. Выделяется четыре типа организации трансакций, а именно рыночная, трехсторонняя, двусторонняя 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.

Рыночное управление

Основным свойством механизма рыночной организации трансакций, т. е. рынка, является наличие у экономических агентов возможности смены партнера без существенных издержек. Такую возможность обеспечивает конкуренция, которая предполагает множество сопоставимых альтернатив. Следовательно, трансакции, организуемые на рынке, не связаны с издержками

³¹ Напомним ход истории, давший название этой проблеме. Две женщины, имевшие грудных детей, проживали в одном доме. Как-то ночью одна из этих женщин обнаружила своего сына мертвым. В смерти мальчика она была виновата сама, поскольку умер он из-за того, что «она заспала его». Тогда она решила подложить своего мертвого сына к своей соседке, а ее мальчика взяла себе. Кончилось дело тем, что женщины обратились за судом к царю Соломону, чтобы на основании его решения живой ребенок был передан одной из них (3 Цар. 3:16–27). Таким образом, существенная для обеих сторон (этих женщин) информация была наблюдаемой, но не верифицируемой в том смысле, что хотя обе женщины одинаково хорошо знали, чей был живой ребенок, раскрытие этой информации в суде было крайне затруднительно, поскольку в этом была заинтересована только одна сторона, а именно настоящая мать ребенка.

ми, вызываемыми ограниченной рациональностью и/или оппортунизмом. Гибкость, характерная для таких трансакций, компенсирует как пробелы в планировании, так и проявления оппортунизма, поскольку и на непредвиденные обстоятельства, и на оппортунизм можно прореагировать сменой партнера.

Однако рынок как механизм управления годится для организации только тех трансакций, под которые не делается специализированных инвестиций. Как уже отмечалось, главным следствием трансакционной специфичности активов является двусторонняя зависимость партнеров по трансакции. 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 трансакциям.

Трехстороннее управление

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

К каким трансакциям лучше всего подходят трехсторонняя организация? Очевидно, что к таким, которые порождают взаимную зависимость, но не оправдывают использование дорогостоящих механизмов управления. Этими свойствами будут обладать случайные трансакции, под которые делаются специфические инвестиции. Специфичность активов создает взаимную зависимость, а случайный характер таких трансакций делает невыгодным создание более сложных структур управления.

Двустороннее управление

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. Этот тип организации более всего подходит к регулярно повторяющимся трансакциям, под которые делаются малоспециализированные инвестиции. Это связано с тем, что данный тип организации считается дорогим, так что он может быть экономически оправдан только при длительном применении. Вместе с тем здесь сохраняется автономность

участников трансакции, что требует сохранения за каждым из них хотя бы некоторой гибкости в плане обращения к рыночным альтернативам, откуда и вытекает малоспециализированный характер инвестиций.

Объединенное управление

Административный приказ является главным механизмом адаптации в рамках данного типа организации трансакций. 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 требует переговоров и состыковки интересов, этот тип организации обеспечивает максимальную гибкость в ответ на изменяющиеся обстоятельства. В то же время, 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 стимулов вызывается исчезновением очевидной связи между полезным вкладом работника и его вознаграждением.

Данный тип организации наиболее подходит к регулярно повторяющимся (и реже к случайным) трансакциям, 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, требует объединения собственности.

Компромиссный выбор между рынком и иерархией

Еще один способ описания существующих организационных альтернатив связан с восходящим к Р. Коузу (Коуз, 1993, «Природа фирмы») представлением о рынке и фирме (или иерархии) как о противоположных способах организации. Каждый из этих способов обладает своими преимуществами и недостатками, в результате чего к трансакции приходится подбирать ту или иную комбинацию из этих двух организационных альтернатив. О. И. Уильямсон в данном случае выделяет три варианта, а именно две противоположности в виде рынка и фирмы и смешанную форму, обозначаемую им термином «гибрид».

Рынок

Преимущество рынка усматривается в обеспечиваемых им сильных стимулах, а также эффекте, обозначаемом как «агрегирование спроса». Для лучшего понимания первого из указанных преимуществ следует сравнить рыночное и внутрифирменное производство какого-либо продукта. В первом случае в качестве стимула будет выступать мотив прибыли, тогда как в последнем случае — административный приказ. Мотив прибыли и обозначается как сильный стимул, поскольку в отличие от приказа предполагает личную заинтересованность. Агрегирование спроса означает удовлетворение большого числа потребителей, что позволяет реализовать экономии от масштаба и разнообразия (Уильямсон, 1996, сс. 162—166), т. е. производить с минимальными средними издержками. Агрегирование спроса в сочетании с сильными стимулами сообщает рынку абсолютное преимущество в издержках производства по сравнению с альтернативными способами организации.

Основной недостаток рынка как способа организации заключается в его слабой адаптивной способности применительно к транзакциям, предполагающим необходимость долгосрочных связей. Последние, как уже отмечалось, приобретают тем большее значение, чем сильнее степень специфичности активов. Кроме того, при усилении специфичности активов остается меньше возможностей агрегирования спроса и, соответственно, ослабляется абсолютное преимущество рынка в производственных издержках. Таким образом, чем сильнее специфичность активов, тем больше сравнительные недостатки рынка в плане связанных с ним управленческих издержек и меньше его преимущество в производственных издержках.

Фирма

В противоположность рынку фирма заключает в себе наибольшие адаптивные возможности, поскольку наделяет правом принимать решения одну из сторон транзакции. Легкая адаптация связана с отсутствием необходимости согласования действий и интересов. Вместе с тем недостатки фирмы по сравнению с рынком заключаются в невозможности агрегирования спроса и слабых стимулах. Это связано с тем, что внутрифирменное производство означает удовлетворение потребностей только одного потребителя и, следовательно, делает маловероятным реализацию экономий от масштаба и/или разнообразия, а стимулы, определяемые приказами, исключают личную заинтересованность. По мере усиления специфичности активов сравнительные недостатки фирмы в отношении производственных издержек будут ослабляться, а ее преимущества в плане адаптации будет приобретать большее значение (рис. 2.10).

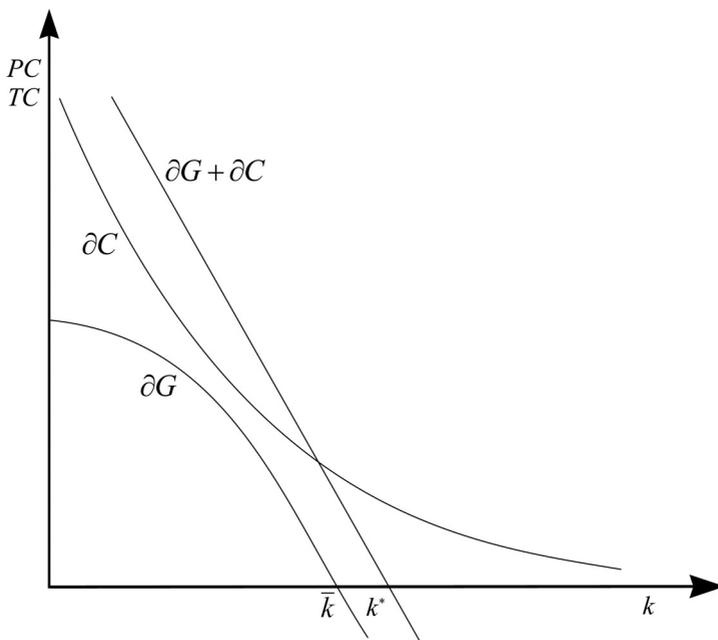


Рис. 2.10. Динамика сравнительных производственных и управленческих издержек для рынка и фирмы по мере усиления специфичности активов

На рис. 2.10 показано как в зависимости от степени специфичности активов k будут соотноситься производственные и управленческие издержки при покупке на рынке и изготовлении для себя (внутрифирменном производстве). Разница в издержках производства между рынком и фирмой $\partial C = C_F(k) - C_M(k)$ хотя и является положительной при любой специфичности активов, по мере ее усиления уменьшается, т. е. преимущество рынка в производственных издержках будет ослабляться. Это объясняется тем, что рост специфичности активов отражает необходимость производства все более специфичной продукции, в отношении которой возможности агрегирования спроса будут становиться все более ограниченными. Разница между рыночными и внутрифирменными управленческими издержками $\partial G = \beta(k) - M(k)$, положительная при слабой специфичности активов, уменьшается по мере ее усиления, а после достижения порогового значения \bar{k} становится отрицательной. Такая динамика разницы в управленческих издержках связана с наличием у рынка преимущества в виде сильных сти-

мулов и недостатка в плане плохой адаптивной способности. По мере роста специфичности активов слабая адаптивная способность рынка будет сказываться все сильнее, так что после достижения \bar{k} рынок будет связан уже с большими управленческими издержками, а после того как специфичность активов достигнет значения k^* , внутрифирменное производство будет более дешевым по сравнению с покупкой товара на рынке.

Гибрид

В окрестности точки k^* (рис. 2.10) сумма производственных и управленческих издержек при внутрифирменном производстве и изготовлении на рынок примерно одна и та же. Это значит, что при данной специфичности активов по совокупности преимуществ и недостатков рынок и фирма являются равноценными структурами управления. Вместе с тем дополнительным источником эффективности могло бы быть сочетание преимуществ рынка и фирмы в рамках некоей промежуточной формы-гибрида. При определенной степени специфичности активов она могла бы обладать преимуществами как рынка, так и фирмы.

В качестве гибрида могут выступать контрактные отношения, относящиеся к разновидности трех- и двустороннего управления. Гибрид, подобно рынку, мог бы обеспечить преимущества агрегирования спроса и сильных стимулов. В рамках гибрида с большей легкостью может совмещаться ориентация производства как на удовлетворение потребностей данного контрагента, так и на рынок. При этом сохраняются сильные стимулы, поскольку в рамках гибрида решения принимаются на основании взаимных соглашений, а не административного приказа. Гибкость же, присущая фирме как структуре управления, обеспечивается благодаря существованию в рамках гибрида различных механизмов улаживания конфликтов в виде третьей стороны или прошлого опыта контрактных отношений. Однако каждое из преимуществ рынка и фирмы в рамках гибрида проявляется слабее. Поскольку же значимость этих преимуществ определяется степенью специфичности активов, то гибрид может быть наиболее подходящей структурой управления только при определенном значении этого фактора.

Резюмируя вышесказанное, следует сказать, что по мере усиления степени специфичности активов рынок как структура управления должен будет заменяться гибридом, а последний — фирмой (рис. 3.10).

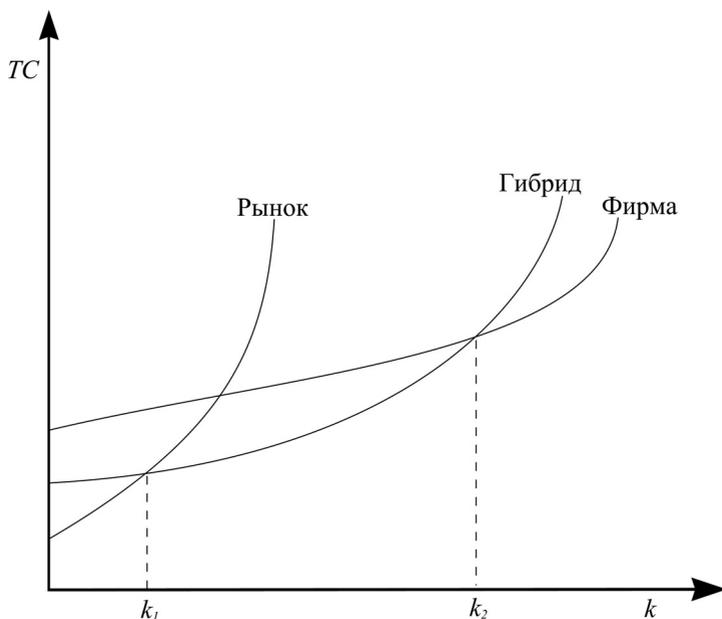


Рис. 3.10. Рост транзакционных издержек в зависимости от степени специфичности активов при трех структурах управления

Как видно на рис. 3.10, усиление специфичности активов в любом случае способствует увеличению транзакционных издержек, но скорость этого увеличения различна у разных структур управления. Кроме того, структуры управления различаются еще и уровнями транзакционных издержек при нулевых или малых значениях специфичности активов. Преимущество рынка в наиболее низких транзакционных издержках при нулевой специфичности, но скорость увеличения транзакционных издержек в результате усиления специфичности при рыночной организации является наибольшей. По тем же параметрам фирма представляет собой противоположность рынка, а гибрид — промежуточную форму. Таким образом, при специфичности активов, превышающей k_1 , рынок должен быть заменен гибридной организацией, а после достижения k_2 , наилучшей структурой управления будет фирма.

Эффективная организация трансакций в зависимости от их параметров

Вышеописанные виды организации трансакций, а также типы и примеры (в рамках, закрашенных серым цветом) трансакций, которым они лучше всего подходят, в обобщенном виде представлены в табл. 1.10. Каждому виду организации трансакций ставится в соответствие определенный вид контракта из классификации Я. Макнейла.

Рынок — рыночное управление — классический контракт. Напомним, что классический контракт претендует на полноту. Очевидно, что такой контракт подходит только к стандартным трансакциям, в которых не имеет значения соответствие партнеров друг другу и, следовательно, трансакции не порождают взаимной зависимости. Данное свойство присуще также и рыночной организации, поскольку конкуренция как характерный для нее механизм адаптации предполагает наличие сопоставимых альтернатив, что равносильно отсутствию взаимной зависимости. Таким образом, то, что объединяет и рынок как способ организации, и классический контракт, — это их использование применительно к стандартным трансакциям.

Гибрид — трех-/двустороннее управление — неоклассический/отношенческий контракт. Гибрид, как уже упоминалось, включает в себя трех- и двустороннее управление. Различие между терминами «трехстороннее управление» и «неоклассический контракт» можно усматривать только в их, соответственно, экономическом и юридическом происхождении. Двустороннее управление предполагает принятие решений на основе согласования интересов сторон, а накопленный опыт контрактных отношений будет выступать в качестве ориентира для принятия таких решений, — таково соотношение двустороннего управления и отношенческих контрактов.

Фирма — объединенное управление — отношенческий контракт. Общей чертой объединенной организации и отношенческого контракта является учет прошлого опыта отношений. В отличие от гибрида в данном случае механизмом адаптации является административный приказ, но использование отношенческих контрактов предполагает, что эти приказы отдаются с учетом накопленного опыта взаимоотношений.

Таблица 1.10. Тип организации и соответствующего ей контракта при различных уровнях специализированности транзакций и частоты.

С — специфичность инвестиций, осуществляемых для поддержания транзакций; Ч — частота транзакций.

Ч \ С	Стандартные	Малоспециализированные	Идиосинкразические
Случайные	покупка стандартного оборудования	(трехстороннее управление, неоклассический контракт) покупка заказного оборудования	строительство завода
Регулярно повторяющиеся	покупка стандартного сырья	(двустороннее управление) покупка заказного сырья	ФИРМА (объединенное управление) перемещение полуфабриката по смежным стадиям

(отношенческий контракт)

В табл. 1.10 представлено шесть типов транзакций, различающихся по двум параметрам (неопределенность принимается заданной, а разовые 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 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.

В заключение настоящей темы отметим, что вышеприведенная схема относительно организации транзакций путем подбора наиболее подходящих контрактов и, в частности, использовании отношенческих контрактов применительно к регулярным специализированным транзакциям является упрощением. Как показывается в статье Baker et al. (1994), эффективное стимулирование зачастую с необходимостью предполагает использование как явных

(explicit), так и неявных (implicit) контрактов. Основное различие между этими контрактами авторы статьи усматривают в связанных с ними критериях оценки работы. В частности, явные контракты предполагают использование объективных критериев, например, доход, приносимый фирме торговым агентом, тогда как неявные контракты предполагают субъективные критерии, скажем, надежность, коммуникабельность, удовлетворенность клиентов и т. д.. Понятие «неявного контракта» в данном случае определяется с точки зрения возможности использования третьей стороны для принуждения к выполнению условий контракта. То, что объединяет отношенческий и неявный контракты, — это невозможность использования третьей стороны, из-за чего эти понятия иногда рассматриваются как идентичные.³² Таким образом, любая организация транзакций, если она рассматривается как сеть контрактов, будет включать в себя в той или иной степени и отношенческие контракты. Сами транзакции тогда будут различаться не использованием или неиспользованием отношенческих контрактов как эффективного способа их организации, а их сравнительной значимостью в эффективно подобранной к ним организационной структуре.

Вопросы

1. Представим себе такую транзакцию как покупка воды в ларьке. При помощи какого контракта по классификации Я. Макнейла будет организована данная транзакция и почему?
2. Значительное количество транзакций осуществляется в условиях двусторонней зависимости, а не конкуренции. Какой параметр транзакций является ключевым для объяснения данного феномена?
3. При организации повторяющихся транзакций конкурентные взаимоотношения зачастую сменяются отношениями двусторонней зависимости. Как данный процесс называется и объясняется?
4. Какая контрактная проблема обозначается как проблема царя Соломона? На какой стадии контрактного процесса она возникает?
5. Каковы организационные и технические преимущества рынка перед фирмой? Что ограничивает реализацию этих преимуществ и почему?
6. Каковы организационные и технические преимущества фирмы по сравнению с рынком? В результате чего увеличивается значимость этих преимуществ?

³² См., например, Бремзен и Гуриев, 2002, с. 53, Фуруботн и Рихтер, 2005, гл. 4.