

Часть III. *Ex post* контрактный процесс: теория организаций

Тема 9. Источник происхождения организаций

В той части общей теории контрактов, в которой изучается процесс реализации контракта, в качестве основной проблемы, решаемой в ходе контрактного процесса, выдвигается экономия транзакционных издержек. При этом главный акцент делается на изучении природы *ex post* транзакционных издержек, поскольку допускается, что в процессе реализации контракта основной задачей является экономия именно данного вида транзакционных издержек. Теперь необходимо более подробно рассмотреть природу, виды и условия существования транзакционных издержек, с точки зрения теории организаций, а затем также сформулировать поведенческие предпосылки данной теории. Допущения относительно транзакционных издержек и экономического поведения являются необходимой теоретической основой теории организаций.

Транзакции и транзакционные издержки

Для начала следует несколько более подробно объяснить смысл понятия транзакции. Оно обозначает процесс перемещения/воспроизводства прав собственности. Близким по смыслу термином является понятие сделки. От последней транзакция отличается большим охватом экономических явлений, что можно проиллюстрировать, указав на предложенную Дж. Коммонсом (Commons, 1931) классификацию транзакций. Согласно этой классификации, имеется три вида транзакций, а именно *переговорные* (*bargaining*), *управленческие* (*managerial*) и *рационарирующие* (*rationing*). Понятию сделки более или менее соответствует только первый вид транзакций, который предполагает их осуществление на основе добровольного соглашения сторон. Остальные же два вида транзакций осуществляются на основе реализации властных полномочий одной из сторон. Данная классификация позволяет усвоить тот факт,

что рыночные сделки не являются единственным способом перемещения прав собственности и, следовательно, когда речь идет о той или иной транзакции возможны альтернативные способы ее организации.

На основании вышеизложенного можно дать определение транзакционных издержек. Под ними мы будем понимать издержки, связанные с перемещением и/или защитой прав собственности. Теперь следует привести классификацию транзакционных издержек, которая была бы полезна для настоящего анализа, т. е. разграничивала бы их на основе критерия, отвечающего задаче изучения *ex post* контрактного процесса.

Классификация транзакционных издержек О. И. Уильямсона

Классификация О. И. Уильямсона (1996, сс. 55–56) выделяет такую сторону транзакций как их контрактный характер, так что все транзакционные издержки рассматриваются в связи с контрактным процессом. Основным критерием этой классификации является *момент заключения контракта*, и, соответственно, транзакционные издержки разграничиваются на затраты до (*ex ante*) и после (*ex post*). *Ex ante* транзакционные издержки связаны с усилиями заключить наиболее выгодный контракт, тогда как *ex post* транзакционные издержки отражают стремление выполнить и экономически реализовать уже заключенное контрактное соглашение. Виды расходов, входящих в эти две основные разновидности транзакционных издержек, представлены в табл. 1.9.

Таблица 1.9. *Ex ante* и *ex post* транзакционные издержки

Ex ante транзакционные издержки	Ex post транзакционные издержки
затраты на составление проекта контракта	издержки в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам
затраты на проведение переговоров	расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях
затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	издержки использования структур управления, используемых для улаживания конфликтов
	затраты в связи с точным выполнением контрактных обязательств

Из приведенной классификации можно заметить, что *ex ante* транзакционные издержки соответствуют *ex ante* контрактному процессу, т. е. они являются результатом пред- и постконтрактного оппортунизма. В этом смысле они должны изучаться уже рассмотренной нами теорией агентских отноше-

ний, что (как правило, в неявном виде) в ней и делается. По существу, ущерб, возникающий в результате неблагоприятного отбора и морального риска, и издержки сигнализирования и фильтрации, а также издержки, связанные с контролем, участием в прибылях и эффективной заработной платой, могут рассматриваться как соответствующие *ex ante* транзакционным издержкам. Что же касается рассматриваемого в данном случае *ex post* контрактного процесса, то с ним связаны *ex post* транзакционные издержки.

Теперь необходимо рассмотреть вопрос об условиях существования транзакционных издержек в теории организаций. Данный вопрос важен, поскольку позволяет выявить значение определенных свойств транзакций и допущений относительно экономического поведения.

Условия существования транзакционных издержек в теории организаций

Как уже было указано в начале настоящей темы, транзакционные издержки нас интересуют прежде всего в связи с изучением теории организаций, которая может обозначаться как транзакционная, поскольку в ней экономическая основа организаций усматривается в необходимости экономии транзакционных издержек. Рассмотрим условия существования транзакционных издержек, как они понимаются в рамках данной теории. Этими условиями являются ограниченная рациональность, оппортунизм и транзакционная специфичность активов.

Таблица 2.9. Экономический смысл контрактов как способа организации транзакций в зависимости от принимаемых допущений относительно поведения и специфичности активов (Уильямсон, 1996, с. 72.)

Ограниченная рациональность	Оппортунизм	Транзакционная специфичность активов	Экономический смысл контракта
0	+	+	Планирование
+	0	+	Обещание
+	+	0	Конкуренция
+	+	+	Структура управления транзакциями

Табл. 2.9 показывает, в чем заключался бы экономический смысл контрактов в качестве способа организации транзакций как при наличии всех трех указанных условий, так и при отсутствии какого-либо одного из них. Во втором случае контрактная организация транзакций не должна быть сопряжена со сколько-нибудь значительными издержками.

При отсутствии условия ограниченной рациональности придется допустить полную рациональность, т. е. полноту знания, не сопряженного ни с

какими издержками. В таком случае контракт будет представлять собой не более чем самовыполняющийся план действий, составление и реализация которого будут бесплатными. В отсутствие условия оппортунизма пришлось бы допустить отсутствие в мире обмана и, соответственно, выполнение взятых обещаний происходило бы без принуждения, т. е. бесплатно. Тогда контракт представлял бы собой только самовыполняющееся обещание, наличие которого в полной мере заменило бы самовыполняющийся план. Когда трансакции лишены такой характеристики как специфичность активов, контракт будет лишь средством соперничества. В данном случае можно было бы говорить о классическом рынке, важнейшим свойством которого является отсутствие взаимной зависимости между контрагентами, в силу чего любое соглашение в любой момент может быть расторгнуто и заменено другим при отсутствии издержек. При наличии же всех трех ограничивающих условий контракт выступает в качестве требующей крупных затрат структуры управления трансакциями.

Поведенческие предпосылки теории организаций

Когда речь идет о поведенческих предпосылках какой-либо экономической теории, обычно имеются в виду предположения относительно форм рациональности и следования личным интересам типичного экономического агента. Так, О. И. Уильямсон выделяет три формы рациональности и 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 же 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 пойти на обман и/или сокрытие инфор-

мации. Следствием проявления оппортунизма будет нарушение контрактных соглашений и нанесение ущерба контрагентам оппортуниста.

Классификация контрактных теорий по поведенческим предпосылкам

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

Таблица 3.9. Поведенческие предпосылки в различных теориях контрактов.

Н — неоклассическая теория;²⁹ АО — теория агентских отношений (в подходе к рациональности промежуточная позиция между ВР и ТИ);³⁰ ТИ — теория транзакционных издержек; ГО — теория групповой организации; Э — эволюционная экономическая теория; У — утопические теории.

форма \ 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 (органическая/ процедурная рациональность)	У (преданность коллективным целям и соблюдение субординации: коммунизм); ГО (идентичность предпочтений членов группы)

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 *полные 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 связанной с полной рациональностью способности индивидов к точному и исчерпывающему прогнозу. Однако теории полных контрактов будут различаться в зависимости от наличия допущения об асимметричности информации. При отсутствии

²⁹ У. О. И. Уильямсона неоклассическая теория в данном случае обозначается как теория контрактации на вероятностных рынках; см. 1996, с. 101.

³⁰ У. О. И. Уильямсона — теория моделирования механизма контракта (с. 101).

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, как это имеет место в теории агентских отношений.

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, будут результатом стихийной эволюции.

При средней форме рациональности имеет место *сознательная организация при невозможности полных контрактов*. Невозможность полных 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 следования личным интересам в какой-то степени взаимозаменяемы, поскольку важнейшей 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 предполагает, что стороны всегда будут ограничиваться действиями, максимизирующими общую выгоду. Поскольку при обеих этих формах обман и/или сокрытие информации исключаются, данное условие будет самовыполняющимся и, тем самым, обеспечит знание будущего. Точное же знание будущего характеризует полные контракты, и значит, работающее условие об общности интересов и полные контракты являются взаимозаменяемыми и устраняют 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 их *ex post* корректировке контрактного соглашения. Обобщение выводов из принимаемых поведенческих предпосылок содержится в табл. 4.9.

Таблица 4.9. Соотношения форм рациональности и следования личным интересам и контракты.

OP — допущение ограниченной рациональности, O — допущение оппортунизма.

OP \ O	-	+
0		
-	контрактная утопия	контракция 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)
+	полные контракты	акцент на <i>ex post</i> контрактном процессе

Вопросы

1. Что объединяет и что отличает такие виды рациональности как полная, ограниченная и процедурная?
2. Объясните, почему оппортунизм и ограниченная рациональность являются двумя поведенческими предпосылками, при которых приобретает особое значение *ex post* контрактный процесс?
3. Английское слово *transaction* иногда переводят как «делка», а иногда как «транзакция». Который из переводов полнее отражает суть данного термина и почему?
4. Объясните, почему полная рациональность исключает существование транзакционных издержек?
5. Объясните, почему при отсутствии оппортунизма нет места и для транзакционных издержек?
6. Объясните, почему организация транзакций, не требующих осуществления специализированных инвестиций, не предполагает транзакционных издержек?