

ОЛИВЕР И. УИЛЬЯМСОН

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИНСТИТУТЫ
КАПИТАЛИЗМА**

The
ECONOMIC INSTITUTIONS
of CAPITALISM

Firms, Markets, Relational Contracting

OLIVER E. WILLIAMSON



THE FREE PRESS
A Division of Macmillan, Inc.
NEW YORK

Collier Macmillan Publishers
LONDON

ОЛИВЕР И. УИЛЬЯМСОН

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ИНСТИТУТЫ
КАПИТАЛИЗМА

Фирмы, рынки, "отношенческая" контракция

Санкт-Петербург
Лениздат

1996

Научное редактирование
и вступительная статья
к.э.н. В. С. КАТЬКАЛО

Перевод с английского
к.э.н. Ю. Е. Благова (главы 13, 14), к.э.н. В. С. Катькало
(предисловия, пролог, главы 1, 11), Д. С. Славнова (главы 2—6),
к.э.н. Ю. В. Федотова (главы 7—10, 15),
к.э.н. Н. Н. Цытович (глава 12)

Факультет менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета и Лениздат выражают признательность за финансовую поддержку настоящего издания Информационному агентству США, фонду «Евразия» (США) и акционерному обществу «Страховая компания „Русь“» (г. Санкт-Петербург), а также Институту менеджмента, инноваций и организаций (Калифорнийский университет, г. Беркли) за организационную помощь в осуществлении данного проекта.

Настоящее издание выпущено при поддержке издательства Центрально-Европейского университета (CEU Press) и Института «Открытое общество».

У $\frac{0606000000-053}{M171(03)-96}$ без объявл.

ISBN 5-289-01816-6

Copyright © 1985 by Oliver E. Williamson.
All Rights Reserved.

Published by arrangement with the original publisher, The Free Press.

© В. С. Катькало, вступительная статья, 1996

© Ю. Е. Благов, В. С. Катькало, Д. С. Славнов, Ю. В. Федотов, Н. Н. Цытович,
перевод, 1996

© Н. Н. Гульковский, оформление, 1996

ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК О. И. УИЛЬЯМСОНА: ЭВОЛЮЦИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Среди экономических трактатов, впервые опубликованных во второй половине XX в., вряд ли найдется сравнимый по частоте цитирования с книгой О. И. Уильямсона «Экономические институты капитализма». Ее русскоязычное издание выходит в свет спустя 10 лет после появления оригинала, в период бурного развития Новой институциональной экономической теории, одним из классиков которой является этот американский ученый. Монография уже переведена на 5 европейских языков, причем на французский и польский соответственно только в 1994 и 1995 гг.

1990-е гг. были ознаменованы триумфом современного институционализма: Нобелевских премий по экономике были удостоены его родоначальник Р. Коуз (1991) и один из его нынешних корифеев Д. Норт (1993). Странники этой научной школы пытаются расширить возможности неоклассического анализа путем изучения проблем организации и того, как структуры прав собственности и транзакционные издержки (т. е. затраты на подготовку, заключение и реализацию сделок) влияют на мотивацию и экономическое поведение. В рамках такого подхода выделяются два течения — теория прав собственности и теория транзакционных издержек. Концепция Уильямсона, представляющая вторую из них, ныне оценивается как наиболее перспективная для развития теории фирмы (*Economist*. 1991. № 7697. P. 75).

Для российских экономистов работы Уильямсона до недавнего времени оставались малоизвестными. Если ранний институционализм и теория прав собственности были удостоены специальных исследований (см.: *Козлова К. Б.* Институционализм в американской политэкономии. М., 1987; *Капелюшников Р. И.* Экономическая теория прав собственности. М., 1990), то идеи Уильямсона отражены в отечественной экономической литературе

значительно скромнее. Его работы 60-х — начала 70-х гг. были детально проанализированы Ю. Б. Кочевриным (Эволюция менеджери́зма. 1985. Гл. 5. § 3), однако более поздние (и по сути главные) труды ученого лишь порой цитируются и еще реже плодотворно используются в исследованиях экономистов нашей страны. Три статьи и параграф монографии — таков пока перечень русских переводов работ этого всемирно известного и по-прежнему плодовитого автора.

Предлагаемая книга рассчитана на подготовленного и терпеливого читателя. Знакомство с ней предполагает знание базовых понятий микроэкономической теории и организационно-правовых основ бизнеса. Экскурсы в историю развития в XX в. теории фирмы и рыночных отношений (особенно объемные в прологе) вдумчивому читателю покажутся достоинством авторского стиля. Фундаментальность монографии и детальность изложения в ней концепции ученого позволяют ограничить задачи вступительной статьи рассмотрением эволюции взглядов О. И. Уильямсона и методологии его исследований.

Путь ученого. Оливер Итон Уильямсон родился 27 сентября 1932 г. в городке Сьюпириор, штат Висконсин, в семье школьных учителей. После получения в 1955 г. степени бакалавра (инженера) в Массачусетском технологическом институте он несколько лет работал в аппарате федерального правительства США, где познакомился с механизмом государственной бюрократии и большим бизнесом. В 1958 г. Уильямсон поступил в аспирантуру Стэнфордского университета, однако получил тут лишь степень магистра делового администрирования (1960), поскольку научные интересы привели его в университет Карнеги-Меллон, где ему в 1963 г. была присуждена докторская степень.

Годы, проведенные в Карнеги-Меллон, оказались определяющими для научного мировоззрения Уильямсона. Наряду с Г. Саймоном, чьи идеи здесь доминировали, значительное влияние на формирование интереса молодого ученого к организационным и бихевиористским аспектам бытия капиталистической фирмы оказали также Р. Сайерт и Дж. Марч. Избрав в качестве темы диссертации проблему дискреционного (самостоятельного) поведения управляющих крупной корпорации, Уильямсон попытался оценить функцию полезности менеджмента. Его подход к исследованию этого вопроса отличался от современных ему подходов У. Баумоля (максимизация объема продаж) и Р. Мэрриса (максимизация роста фирмы). Докторская диссертация Уильямсона была отмечена премией фонда

Форда, а ее основные положения опубликованы в *American Economic Review*. В 1964 г. диссертация была издана отдельной книгой («*Экономическая теория дискреционного поведения: Цели менеджеров в теории фирмы*»), сразу выделившей ее автора среди исследователей корпорации.

Параллельно Уильямсон занимался и более традиционными проблемами теории отраслевой (промышленной) организации. Характерное для Карнеги-Меллон активное вовлечение аспирантов в серьезную научную работу дало эффект и в этом начинании. Еще до получения докторской степени он опубликовал в *Quarterly Journal of Economics* большую статью по проблеме входных барьеров, первый вариант которой был подготовлен в качестве письменного задания по одному из курсов Г. Саймона. Теория отраслевой организации стала первой областью преподавательской специализации Уильямсона и предметом ряда его трудов 60-х гг.

Карьера Уильямсона как университетского профессора началась в 1963 г. в Калифорнийском университете (г. Беркли) и всегда была связана с ведущими учебно-научными центрами США. Почти 20 лет он работал в Пенсильванском университете (1965—1983 гг.), а затем в Йельском. В 1988 г. он вернулся в Беркли, где по настоящее время является профессором Школы бизнеса им. У. А. Хааса.

Ключевым этапом в эволюции научных интересов Уильямсона стали годы работы в Министерстве юстиции США в качестве специального помощника главы Антимонопольного отдела по экономическим вопросам (1966—1967), а затем консультанта этого ведомства (1967—1969). В предлагаемой книге читатель встретится с анализом институциональной структуры американской экономики на примерах дела компании «Швинн» (глава 7) и дела о слиянии компаний «Проктер энд Гэмбл» и «Клорокс», в подготовке которых автору довелось участвовать. (Демонстрируемые им обширные знания деятельности Федеральной торговой комиссии и индустрии кабельного телевидения также основаны на его консалтинговых проектах.) Знакомство с практикой антимонопольных процессов заставило ученого серьезно заняться вопросами их экономического обоснования. Неоклассическая модель фирмы, на которую в те годы опиралась литература по вопросам вертикальных рыночных структур, игнорировала сравнительные институциональные аспекты внутрифирменной и рыночной организации и не проясняла, по мнению Уильямсона, многих важных проблем антимонопольного регулирования. Это обстоятельство, наряду с необходимостью разработки нового учебного курса по организационной теории,

подтолкнуло ученого к переориентации в исследованиях с прикладной теории цен на теорию транзакционных издержек.

Идеи о природе фирмы, сформулированные Коузом в 30-е гг., легли в основу транзакционной концепции вертикальной интеграции Уильямсона, впервые представленной в статье 1971 г. в *American Economic Review* и с тех пор играющей парадигмальную роль в его сравнительном анализе способов экономической организации (см. главы 4 и 5).

Одновременно ученый продолжал совершенствование своей модели дискреционного поведения менеджеров. Он ввел в сферу исследований проблему организационной эволюции крупной корпорации и механизма ее влияния на формирование целевой функции фирмы. Эта тема стала главной в его книге 1970 г. *«Корпоративный контроль и деловое поведение: Выяснение воздействий организационной формы на поведение предприятий»*, продемонстрировавшей плодотворность подхода Уильямсона, преодолевшего традиционную границу между экономической наукой и организационной теорией. Роль стимулятора научного поиска Уильямсона в данном направлении и поставщика эмпирического материала сыграл выдающийся труд А. Чандлера по истории бизнеса *«Стратегия и структура»* (1962). В книге 1970 г. Уильямсон в основном разработал оригинальную концепцию эволюции крупной корпорации, которая в своем современном виде представлена в главе II *«Экономических институтов капитализма»*. Эта концепция изначально опиралась на идею «организационного нововведения», учитывала кибернетические законы управления и принцип «ограниченной рациональности» экономического поведения людей, введенный Г. Саймоном.

В становлении взглядов Уильямсона на современную корпорацию, равно как и по другим вопросам, важную роль сыграл и другой его наставник — К. Эрроу, от которого он узнал об экономической роли информации и следуя примеру которого он никогда не пытался загнать сложные проблемы в прокрустово ложе неоклассической ортодоксии.

Уже при изучении проблемы вертикальной интеграции в терминах транзакционных издержек для Уильямсона стало очевидно, что значительное число других проблем может быть прояснено путем применения к ним того же подхода. Успех подобного эксперимента в случае организаций работников, когда результатам соответствующих изысканий в области трудового права была дана транзакционная интерпретация, подтолкнул Уильямсона к систематизированным исследованиям на одной и той же методологической основе различных хозяйственных

феноменов. Первые результаты этих усилий были оформлены в монографию *«Рынки и иерархии: Анализ и выводы для анти-монопольного регулирования»* (1975).

В этой книге Уильямсону удалось синтезировать в единую концепцию ранее разрозненные достижения сторонников институциональной традиции в экономической, правовой и организационной науках, пережившей интеллектуальные взлеты в 1930-х и 1960-х гг. (см. пролог). Поместив на передний край исследований проблему сравнительных преимуществ внутрифирменной и рыночной моделей координации с точки зрения экономики присущих им транзакционных издержек, ученый смог придать институционализму новое качество — конструктивной альтернативы неоклассической теории фирмы и рынков. Символично, что именно Уильямсон в книге 1975 г. впервые употребил термин «Новая институциональная экономическая теория».

Подход Уильямсона предполагал повсеместное введение в парадигму экономического анализа таких нетрадиционных переменных, как ограниченная рациональность и оппортунизм (эгоистическое поведение «с использованием коварства»). Данное обстоятельство потребовало выработки при сопоставительном словесном описании механизмов функционирования фирм и рынков специализированной терминологии (что вообще типично для процесса становления новой системы научных взглядов). Это явилось причиной ставших традиционными пересудов в среде коллег о стиле изложения Уильямсоном своих нестандартных идей. Как отмечал А. Алчиан, «Рынки и иерархии» были «наиболее элегантно, хотя и трудным для понимания» исследованием проблемы (с. 106). Читателям русскоязычного издания «Экономических институтов капитализма» понимание научного языка Уильямсона несколько облегчит подготовленный автором глоссарий основных используемых им терминов и понятий (приложение 1).

После публикации «Рынков и иерархий» академический авторитет Уильямсона еще более возрос. Он становится редактором или членом редколлегий ряда крупных исследовательских журналов. С 1976 по 1983 г. он возглавлял Центр по изучению организационных инноваций Пенсильванского университета. Переход Уильямсона в Йельский университет был связан с созданием здесь нового междисциплинарного периодического издания — *Journal of Law, Economics and Organization* (соредактором которого он стал со дня его основания), а также с открытием в Школе организации и менеджмента этого университета специализации «Экономическая теория организаций».

Проведенные Уильямсоном в течение десятилетия после публикации «Рынков и иерархий» исследования по уточнению положений теории транзакционных издержек и расширению области ее прикладного применения легли в основу монографии «*Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*» (1985). Центральный тезис этого труда состоит в том, что «общая теория контрактов применима к анализу транзакций всех типов» (с. 385). Уильямсон убедительно доказал, что такие ранее считавшиеся разноплановыми феномены, как вертикальная интеграция, способы организации работы, профсоюзная организация, современная корпорация, корпоративное управление, государственное регулирование и антимонопольные процедуры, имеют схожую контрактную природу и потому доступны для анализа на основе единой концепции транзакционных издержек. Новый труд способствовал интеллектуальному прорыву, обозначившемуся в книге 1975 г. и находящемуся в русле общих тенденций развития современной экономической теории, которая, по словам Дж. Бьюкенена, «все больше становится „наукой о контрактах“, а не „наукой о выборе“» (с. 69).

Другими отличиями монографии 1985 г. были следующие. Во-первых, выведение на первый план при объяснении организационных решений фактора специфических активов, что делало аргументацию автора более компактной и операциональной по сравнению с концепцией «идиосинкразического опыта» в «Рынках и иерархиях». Во-вторых, Уильямсон инкорпорировал в экономический анализ контрактов значительный массив их правовых теорий. В-третьих, возросло число рассматриваемых ученым альтернативных механизмов управления контрактами — к находящимся на противоположных полюсах организационного спектра крупной иерархической организации и рынку добавились их смешанные, промежуточные формы (долгосрочные контракты, договоры франчайзинга и т. п.).

Период конца 80-х — первой половины 90-х гг. Уильямсон посвятил популяризации теории транзакционных издержек, вовлечению в сферу своих исследований проблематики корпоративных финансов, экономических реформ, углублению знаний о наборе организационных альтернатив с увеличением их числа до четырех, с включением в их число «бюрократии» (органов государственного регулирования, частных неприбыльных организаций и т. д.). Эти усилия отражали стремление ученого к созданию новой междисциплинарной организационной науки. Накопленные за указанные годы наработки были представлены в вышедшей в начале 1996 г. монографии «*Механизмы управ-*

ления», образующей с книгами 1975 и 1985 гг. своеобразную трилогию, концептуальным ядром которой по-прежнему остаются «Экономические институты капитализма».

Выдающееся место О. И. Уильямсона в мировой экономической науке сегодня редко подвергается сомнению. Его вклад в нее отражен не только в 5 названных выше книгах, но и еще в 10 сборниках собственных статей или коллективных монографиях, подготовленных под его редакцией и с его участием. (Полная библиография работ Уильямсона приведена в приложении 2.) Его идеи оказали огромное влияние не только на современную экономическую теорию, но и придали мощный импульс развитию исследований, отражающих ее интеграцию со смежными ей науками в разделах экономического анализа права, экономической социологии, политологии, позволили исследовать на основе транзакционной концепции исключительно широкий спектр форм социальной организации, включая семью.

В настоящее время Уильямсон является членом Национальной академии наук США, соредактором и членом редколлегий 9 солидных научных журналов. Он удостоен звания почетного доктора вузов ФРГ, Нидерландов, Норвегии и Финляндии. Ученый читал лекции в ведущих университетах 11 стран, в том числе России (СПбГУ).

Академические заслуги О. И. Уильямсона, позволяющие говорить о нем как о достойном претенденте на Нобелевскую премию по экономической науке, во многом обусловлены продуктивностью и перспективностью его научного метода.

Оригинальность методологии Уильямсона. Обратимся прежде всего к трактовке ученым понятия «институты». В современном институционализме существуют два подхода к его определению. Исторически первым (со времен Т. Веблена) и поддерживаемым ныне многими авторами (Д. Норт, Э. Фуруботн, Р. Рихтер и др.) является понимание институтов как «правил игры», представляющих собой неформальные ограничения на взаимодействия людей (табу, привычки, традиции, кодексы поведения) и формальные нормы (конституции, законы, права собственности). В концепции Уильямсона такая интерпретация соответствует уровню институциональной среды, а сами институты рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями, что позволяет перенести центр институционального анализа на уровень опосредуемых ими отдельных транзакций.

В предлагаемой книге автор неоднократно подчеркивает микроаналитический характер своего подхода к изучению ор-

ганизаций, сравнивая его с традиционной микроэкономической теорией. Согласно последней, распределение хозяйственной активности между фирмами и рынками есть нечто данное, определенное параметрами используемых технологий и редкостью ресурсов (производственная функция). Теория транзакционных издержек рассматривает более глубокий уровень хозяйственных отношений, используя в качестве базовой единицы анализа акт экономического (а не технологического) перехода от заключительной точки одного технологического процесса к начальной точке другого, смежного с первым. Для Уильямсона граница между административно-командным (характерным для крупной фирмы), рыночным и смешанными механизмами координации и контроля подвижна и выбор в пользу какого-либо из них есть результат сравнения их эффективности в организации таких переходов (транзакций), в реальной жизни выступающих в виде внутри- и межфирменных хозяйственных сделок, облеченных в контрактную форму.

При исследовании транзакций Уильямсон исходит из трех методологических принципов. Во-первых, по его мнению, эффективность сделки зависит от того, насколько структура управления ею точно «состыкована» с атрибутами данной транзакции, к которым относятся степень специфичности активов, используемых для реализации сделки, частота последней и степень неопределенности условий ее осуществления. Во-вторых, поскольку ввиду присущей людям ограниченной рациональности при разработке контрактов невозможно предусмотреть все обстоятельства их выполнения, то все сложные контракты неизбежно являются несовершенными или «отношенческими», так как требуют постоянного взаимодействия между их участниками по адаптации их отношений к изменяющимся условиям сделки. В-третьих, факт взаимодействия участников контрактного процесса на *ex post* стадии и идеалистичность верований в абсолютность и неизблемость баланса интересов сторон, заложенного в первоначальном договоре (*ex ante* стадия), делают неизбежным изучение процесса контрактации «в его целостности». Данные методологические принципы заметно отличают концепцию Уильямсона от других современных контрактных трактовок экономической организации (см. главу 1). Следует отметить также созвучность его подхода все больше набирающей силу тенденции к смене рабочего языка микроэкономического анализа с теории равновесия на теорию игр.

Основную цель и результат функционирования экономических институтов капитализма Уильямсон видит в минимизации транзакционных издержек (с. 51). От такого тезиса, если его

вырвать из контекста книги, может сделаться не по себе даже относительно либеральным представителям экономической науки, традиционно ориентированной на критерий максимизации прибыли. Однако Уильямсон не только делает оговорку, что указанная экономия есть лишь средство, а не конечная цель, но и на протяжении всей монографии подчеркивает необходимость стремления к суммарной минимизации транзакционных и производственных издержек. Такой подход органичен для современного институционализма, основанного на идее критического дополнения, а не тотального отрицания интеллектуального багажа неоклассической теории.

С точки зрения стандартов техники современного экономического анализа в книге Уильямсона есть серьезный пробел: автор не прибегает к конструированию математических моделей, позволяющих формулировать впечатляющие теоремы и проводить их эконометрическую проверку. В своих изысканиях Уильямсон использует весь арсенал методов познания, отличных от математических: логические построения, прикладные исследования, проверку гипотез эмпирическими данными, анализ конкретных хозяйственных ситуаций и т. д. Подобный приоритет нельзя объяснить неспособностью автора к математическому моделированию, изощренным мастером которого он проявил себя в ранний период творчества. Причина здесь кроется в природе предмета исследований современного институционализма, проникновение в тайны которого требует от ученого прежде всего кардинального изменения в видении экономической реальности. Однако Уильямсон не столь сдержан в отношении формальных методов, как Коуз или Норт, — в «Экономических институтах капитализма» порой встречаются элементы умеренной формализации (главы 7 и 8). И все же предпринимаемые в последнее десятилетие плодотворные усилия по «настоящей» формализации идей современного институционализма следует отнести на счет экономистов другой генерации (С. Гроссман, Д. Саппиньон, О. Харт, Б. Холмстром и др.).

Значительно более уязвимым для критики является другой аспект теории Уильямсона — скромные, по сравнению с глубиной аналитического познания механизма транзакционных издержек, результаты их количественного изучения. И хотя на долю транзакционных издержек в настоящее время по относительно умеренным оценкам в США (и других развитых странах Запада) приходится около 50 % ВВП (Норт Д. Институты и экономический рост: Историческое видение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 79), их измерение связано с немалыми трудно-

стями. Преодоление последних современные институционалисты видят как в выработке стандартной формулы транзакционных издержек, так и в создании крупных баз данных о реальных хозяйственных сделках, детали которых нередко окутаны коммерческой тайной. Примером усилий второго рода является создание в 1992 г. под патронажем Коуза в Школе бизнеса Питтсбургского университета Центра исследований предприятий и контрактов, возглавляемого К. Леном.

Признавая исключительную важность дальнейшей операционализации теории транзакционных издержек, Уильямсон не без успеха стремится в «Экономических институтах капитализма» найти эмпирические подтверждения своим теоретическим выкладкам. При этом он постоянно обращается к трудам по истории бизнеса, прикладным исследованиям своих коллег организационных процессов в отдельных отраслях и фирмах, а также к собственным разработкам конкретных ситуаций (см., например, приложение к главе 13). Подтверждением тесной связи концепции Уильямсона с хозяйственными реалиями является активный учет его идей в современных исследованиях проблем стратегического управления (см., например, работы Т. Муриса, Р. Рамелта, Д. Тиса и др.), антимонопольного и общего государственного регулирования (П. Джосков, Ж. Ж. Лаффон, Ж. Тирол), доверия в экономических отношениях (Дж. Колеман, Д. Крепс), по истории бизнеса (Д. Маури, А. Чандлер). В ведущих школах бизнеса мира труды Уильямсона используются в преподавании стратегического управления, организационного поведения, маркетинга.

Особую ценность теория транзакционных издержек Уильямсона имеет для международного сравнительного анализа экономических систем. Она предоставляет уникальные возможности комплексного изучения экономических, правовых и организационных аспектов институциональной структуры рыночного хозяйства на разных стадиях развития и с различной степенью государственного вмешательства, вплоть до его антипода — административно-командной экономики. Хотя в предлагаемой монографии Уильямсон эпизодически рассматривает японскую и социалистическую (в ее югославском или венгерском вариантах) модели экономической организации, все же эта книга целиком посвящена раскрытию анатомии экономической системы американского капитализма с характерной для нее огромной ролью правовых норм и спецификой ее организационной эволюции. При этом, что особенно важно, склонность Уильямсона к анализу хозяйственной динамики, межвременных аспектов функционирования экономических институтов позволяет

вскрыть внутренние механизмы и резервы саморазвития и эффективности современного капитализма, прежде всего стержневого элемента его системы — крупной корпорации. Закономерно, что концепция Уильямсона привлекла самое пристальное внимание исследователей хозяйственных реформ, имевших место в различных странах во второй половине XX в. и особенно на его исходе в бывших социалистических государствах (работы Б. Вейнгаста, П. Спиллера, Б. Эйхенгрин).

Сам Уильямсон в последние годы все чаще обращается к данной проблематике, четко придерживаясь при этом присущего его теории принципа не переносить механически модели экономической организации, адекватные одним условиям хозяйствования, в другой социально-экономический контекст (с. 258). У ученого пока нет трудов, посвященных российской экономике переходного периода. Крайне немногочисленны подобные разработки, выполненные другими зарубежными представителями современного институционализма. Однако большая перспективность использования методологии последнего, а не неоклассической теории при анализе российских реформ по мере их развития становится все очевидней. Думается, что выход в свет русскоязычного издания «Экономических институтов капитализма» предоставит отечественным ученым гораздо большие, чем прежде, возможности познания процессов на микроуровне современной экономики своей страны.

Многие главы монографии, несмотря на ее ярко выраженную академичность, вызовут интерес и у менеджеров, всерьез изучающих способы решения актуальнейших для российского бизнеса проблем создания надежных механизмов меж- и внутрифирменных контрактных отношений, а также оптимизации размеров вертикально интегрированных производственных комплексов, организационных структур компаний и системы корпоративного управления. Весьма полезным будет знакомство с теорией Уильямсона для профессионалов государственного и муниципального управления, занимающихся вопросами антимонопольного регулирования и приватизации.

В публикации русского перевода этой книги Уильямсона проявили высокую заинтересованность и оказали конкретную поддержку немало людей в США и России. С первых дней данного проекта его организационная поддержка осуществлялась Институтом менеджмента, инноваций и организаций Калифорнийского университета (г. Беркли) и лично его директором профессором Д. Тисом. Издательство The Free Press любезно предоставило авторские права на русскоязычное издание книги. Также выражаем большую признательность профессорам

Г. Гроссману (США), А. А. Демину, Н. В. Раскову, доценту В. В. Лукашевичу, кандидатам экономических наук С. А. Афонцеву и А. Н. Клепачу, высказавшим ценные замечания и пожелания по рукописи перевода или ее отдельным частям. Критерием значимости русскоязычного издания «Экономических институтов капитализма» будет прежде всего степень его использования в учебных аудиториях и научных исследованиях представителями отечественных экономической и смежных с ней наук.

В. С. Катькало

ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Новая институциональная экономическая теория (*new institutional economics*) исходит из двух отправных суждений: во-первых, из того, что институты имеют важное значение в хозяйственной жизни, и, во-вторых, из того, что они поддаются научному анализу. Многие обществоведы — как экономисты, так и особенно неэкономисты — не раз доказывали первый из этих тезисов. Однако, рассматриваемый обособленно, он мало помогает исследователю. Необходимо *продемонстрировать*, что институты действительно поддаются анализу. В течение последних 20 лет в этом направлении проводилась активная работа, и присуждение в 1991 г. Нобелевской премии в области экономических наук профессору Рональду Коузу является свидетельством возрастания значения институциональной экономической теории.

Однако весомая роль экономических институтов и наше углубляющееся понимание того, как и почему они приобретают такую роль, слабо отражены в литературе по вопросам хозяйственных реформ. В этих трудах основной акцент делается на макроэкономических инструментах подобных преобразований. Более того, идея о том, что микроэкономические проблемы решаются при условии «формирования правильных цен», является собой слишком упрощенный подход. «Формирование правильных экономических институтов» представляется гораздо более значительной научно-прикладной задачей.

При написании книги «*Экономические институты капитализма*» не ставилась цель изучения хозяйственных реформ в Восточной Европе и бывшем Советском Союзе. Однако я допускаю, что вопросы управления контрактными отношениями, достоверных обязательств, организа-

ционной формы корпорации, политики поддержания конкуренции и государственного регулирования, рассматриваемые в монографии, имеют непосредственное отношение к проблематике реформ. В целом применение сравнительного контрактного подхода к изучению экономической организации, в рамках которого учитывается значение минимизации трансакционных издержек, является продуктивным способом познания сильных и слабых сторон каждой предлагаемой модели организации. Достижение цели хозяйственной реформы, а именно — создание высокоэффективной экономики, предполагает прохождение длинного пути, связанного с оптимальной состыковкой трансакций, различающихся по своим характеристикам, со структурами управления, неодинаковыми по затратам на их функционирование и возможностям обеспечения реализации трансакций.

Я удовлетворен фактом перевода моей книги на русский язык учеными Санкт-Петербургского университета по ряду причин. Во-первых, начиная с 1978 г., когда я первый раз побывал в Советском Союзе, у меня было много полезных дискуссий с русскими экономистами и специалистами по менеджменту. Данный перевод должен способствовать дальнейшим продуктивным контактам. Во-вторых, расширение позитивных представлений о важности экономических институтов должно привести к повышению качества реформ и государственной экономической политики в России. И в-третьих, создание факультета менеджмента в Санкт-Петербургском государственном университете (в сотрудничестве с моими коллегами из Школы бизнеса им. У. А. Хааса Калифорнийского университета в г. Беркли) представляется многообещающим событием. Я очень рад, что книга *«Экономические институты капитализма»* будет использоваться в учебном процессе на новом факультете Санкт-Петербургского университета и, надеюсь, в других вузах России.

Оливер И. Уильямсон

Январь 1996 г.

Моим учителям

*Рональду Г. Коузу,
Герберту А. Саймону,
Альфреду Д. Чандлеру-мл.,
Кеннету Дж. Эрроу*

ПРЕДИСЛОВИЕ

То, что в этой книге называется экономической теорией транзакционных издержек (transaction cost economics), представляет собой одно из усилий по возрождению интереса к Новой институциональной теории. Развитие теории транзакционных издержек началось в 1930-е гг., когда были отмечены разительные достижения в рамках юридической, экономической и организационной наук. Однако, как это часто случается со многими оригинальными идеями, их применение на операциональном уровне началось не сразу и было нелегким. Несмотря на то что доводы сторонников транзакционного подхода воспринимались с глубоким скептицизмом, связанным с их тавтологической репутацией*, эти аргументы вновь и вновь появлялись на страницах научных изданий. В 1960-е гг. живучесть данного направления исследований была подкреплена признанием того, что феномен «недостаточности рынка» (market failure) является следствием эффектов транзакционных издержек. По мере все большего осознания масштабов подобной зависимости возможности операционализации транзакционной концепции стали быстро возрастать. Последнее десятилетие стало свидетелем последовательных попыток расширения сферы применения этого подхода.

Строго говоря, аппарат теории транзакционных издержек по-прежнему достаточно скромен и нуждается в обогащении. Тем не менее уже проведены многочисленные прикладные исследования на основе транзакционной концепции. Еще больше подобных проектов находится в ста-

* Причина такой репутации рассматривается автором в подразд. 1.1. пролога.— *Прим. науч. ред.* (далее везде *прим. ред.*).

дии разработки. Многие из таких изысканий созвучны тезису Хайека о том, что «как только в некоей области знания удастся распознать абстрактное правило, объясняющее характеристики соответствующих феноменов, та же базовая схема может быть применена для изучения проявлений этих абстрактных характеристик, даже если они вызываются к жизни действием совершенно иных факторов».

Задачей данной книги не является всесторонний анализ экономической организации. Напротив, последняя исследуется если не почти исключительно, то по крайней мере преимущественно с точки зрения ее возможностей в минимизации транзакционных издержек. Использование столь сфокусированного подхода позволяет обнаружить огромную степень влияния на конструирование экономической организации соображений подобной экономики. Многообразие феноменов деловой практики, которое можно плодотворно исследовать с помощью данной концепции, удивляет даже таких ее убежденных сторонников, как я.

Строго говоря, идеи экономической теории транзакционных издержек зачастую наиболее успешно используются совместно, а не в противоречии с другими способами изучения одного и того же явления. Поэтому я не предлагаю оценивать альтернативные концепции как «зашоренные» относительно их возможностей в познании экономической организации. Всеобъемлющий анализ последней предполагает учет всех ее особенностей. Однако наибольший вес будут иметь те концепции, которые обещают самый значительный и систематизированный прорыв в этих исследованиях.

Я приношу читателям глубокие извинения за использование достаточно узконаправленного подхода. Это связано с тем, что экономическая теория транзакционных издержек находится на начальной стадии своего развития. Потенциальные масштабы и значимость этого подхода станут очевидными только в результате неустанного проведения на его основе прикладных исследований. Строго говоря, опасение того, что столь сфокусированный анализ может приводить к односторонней трактовке изучаемых проблем, является обоснованным. Однако подобные отклонения от сбалансированности в выводах носят, как правило, достаточно явный характер. Поэтому я прошу читателей, и не только скептиков, быть начеку,

делать определенные скидки и не упускать нить исследования.

Концепция трансакционных издержек сродни ортодоксальной микроэкономической теории в своем утверждении, что рациональность есть центральный вопрос функционирования экономической организации. Тем не менее существуют реальные различия между неоклассической ориентацией на проблему производственных издержек и предлагаемым приоритетом затрат на управление сделками. Однако рациональность в любой форме является той целью хозяйствования, которую признают большинство экономистов и на которую все ученые в своих исследованиях могут ссылаться.

Предлагаемый подход утверждает, что любое явление, которое возникает или может быть по-новому понято как следствие процессов контрактации, продуктивнее всего изучать на основе концепции трансакционных издержек. Недавно опубликованные работы по проблематике моделирования механизма контрактов (*mechanism design*) аналогичным образом ориентированы на исследование хозяйственных соглашений. Однако и здесь наличествуют реальные различия в подходах. Авторы трудов по вопросам моделирования механизма контрактов концентрируют внимание на *ex ante* (предварительном. — *Лат.*) (или состоящем в «состыковке» стимулов) этапе контрактных отношений и допускают, что участники сделок обычно направляются для разрешения своих споров в суд, который эффективно (и фактически без [социальных] затрат) вершит правосудие. В отличие от этих взглядов экономическая теория трансакционных издержек утверждает, что *управление контрактными отношениями в первую очередь осуществляется посредством институтов частного порядка улаживания конфликтов (private ordering), а не с помощью правового централизма (legal centralism)**. Хотя данная концепция и признает важность *ex ante* стимулов, первостепенное внимание уделяется здесь *ex post* (фактическим. — *Лат.*) институциональным формам контрактных отношений.

Двумя поведенческими предпосылками, которые я привлекаю для усиления этого подхода к исследованию контрактных отношений, являются присущие поведению людей

* Подробнее об этих механизмах см. пролог. Определение частного порядка улаживания конфликтов см. в глоссарии. — *Прим. ред.*

ограниченная рациональность (bounded rationality) и оппортунизм (opportunism)*. Оба эти феномена есть составляющие «природы человека, какой мы ее знаем». Спору нет, без них человеческая натура была бы опустевшей и неестественной. Те же, кто хотел бы подчеркнуть более привлекательные аспекты повседневного человеческого бытия и проникнуть в тайны экономической организации, не связанные с хозяйственной рациональностью, по понятным причинам набьют себе шишки от столкновений с отмеченными особенностями человеческого поведения.

Использование данных двух поведенческих предпосылок способствует формулированию емкого определения основной задачи экономической организации, заключающейся в разработке контрактов и структур управления, цель и результат действия которых состоят в экономии на ограниченной рациональности людей** при одновременной защите трансакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением их участников. Неизбежным следствием принятия этих предпосылок является отнюдь не расчетливый взгляд на экономическую организацию, в поле зрения которого постоянно находится угроза того, что расчетливость может быть доведена до дисфункциональных крайностей. Следуя этому предостережению, я полагаю, что любое исследование организаций, стремящееся соответствовать экономическим реалиям, должно учитывать значение отмеченной пары особенностей поведения людей.

Большой привилегией для меня является возможность посвятить эту книгу моим учителям Рональду Коузу, Герберту Саймону, Альфреду Чандлеру-мл. и Кеннету Эрроу. Я имел удовольствие слушать лекции Саймона и Эрроу в мои студенческие годы. У Коуза и Чандлера я учился в основном по их публикациям. Каждый из них оказал существенное влияние на мое понимание экономической организации. Данная книга была бы совсем другой, если бы любой из них не входил в число моих учителей. Само собой, однако, разумеется, что они ни индивидуально, ни коллективно не несут ответственности за результаты моего труда.

* Определение этих явлений см. в глоссарии, а их детальный анализ — в гл 2.— *Прим. ред.*

** Природа данной экономики раскрывается в разд. 1 гл. 2.— *Прим. ред.*

Меня чрезвычайно интеллектуально обогатили советы ученых, прочитавших различные части рукописи монографии, иногда в форме ранее опубликованных и впоследствии вошедших в нее статей. В число тех, кто прочитал книгу в близком к завершению виде и высказал мне свои пожелания, входят Генри Гансманн, Пол Джосков, Ричард Нельсон и Роберта Романо. К тем, кого я должен поблагодарить за советы по отдельным частям рукописи или ранее изданным статьям, относятся Уильям Аллен, Эрин Андерсон, Масахико Аоки, Банри Асанума, Уильям Бакстер, Йорам Бен-Порат, Виктор Голдберг, Нил Гросс, Сэнфорд Гроссман, Франк Истербрук, Деннис Карлтон, Бенджамин Клайн, Алвин Клеворик, Райньер Краакман, Дэвид Крепс, Ричард Левин, Артур Лефф, Пол Макавой, Скотт Мастен, Эйтан Мюллер, Даглас Норт, Уильям Оучи, Томас Палаи, Роберт Поллак, Майкл Риордан, Марио Риццо, Герберт Саймон, Джозеф Сакс, Дэвид Сап-пиньон, Честер Спатт, Ричард Стюарт, Лестер Телсер, Питер Темин, Дэвид Тис, Гордон Уинстон, Сидни Уинтер, Бенгт Холмстром, Дональд Эллиотт и Кеннет Эрроу. В течение последнего десятилетия очень полезными для меня также были комментарии и советы студентов, особенно изучавших весной 1984 г. мой курс «Экономическая теория организаций».

Хотя я и понял это значительно позже, но данная книга начала создаваться уже тогда, когда монография «*Рынки и иерархии*» была еще в форме издательских гранков (в то время глава 13 о торгах за франшизу на естественную монополию была в стадии подготовки). Мои исследования в период между выходом в свет этих двух книг получили важную поддержку в форме грантов Национального научного фонда, стипендии Гуггенхайма, возможности работать в течение года в Центре передовых исследований в области поведенческих наук, Фонде Слоуна и Японском фонде экономических исследований. Всем этим организациям я выражаю свою признательность.

Многие из глав монографии основаны на более ранних публикациях. Использованные мною в этих целях статьи и главы в коллективных трудах первоначально увидели свет в следующих изданиях: *Journal of Law, Economics and Organization*, 1985, vol. 1, Spring (издатель — Yale University Press) (глава 1); *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1984, vol. 140, March (главы 1 и 2); *Journal of Law and Economics*, 1979, vol. 22, October

(глава 3); *American Journal of Sociology*, 1981, vol. 87, November (© 1981 by The University of Chicago; all rights reserved; издатель — The University of Chicago) и *University of Pennsylvania Law Review*, 1979, vol. 127, April (глава 4); *Entrepreneurship*/Ed. by Joshua Rohen. Lexington Books, 1983 (глава 5); *Weltwirtschaftliches Archiv*. December 1984 (глава 6); *American Economic Review*, 1983, vol. 73, September (главы 7 и 8); *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, vol. 19, March (глава 9); *Firms, Organization and Labor*/Ed. by Frank Stephen, 1984 (глава 10); *Journal of Economic Literature*, 1981, vol. 19, December (глава 11); *Yale Law Journal*, 1984, vol. 88, June, p. 1183—1200 (перепечатано с разрешения The Yale Law Journal Company и Fred B. Rothman & Company) (глава 12); *Bell Journal of Economics*, 1976, vol. 7, Spring (глава 13) и *Industrial Organization, Antitrust and Public Policy*/ed. by John Craven, 1982 (глава 14). Я благодарен перечисленным издателям за любезное разрешение доработать и включить эти материалы в данную книгу.

Проект подготовки монографии был с энтузиазмом поддержан со стороны Энн Фаччиоло и Шелби Сола, которые напечатали соответственно начальный и последний варианты рукописи. Я признателен им обоим.

Участие Долорес и наших детей в «совместном предприятии», результатом которого стала эта книга, заслуживает отдельного упоминания. Хотя каждый из них знает, что я им бесконечно благодарен, их вклад необходимо вновь подчеркнуть.

Оливер И. Уильямсон

ПРОЛОГ

Процесс познания экономических институтов капитализма ставит перед юридической, экономической и организационной науками сложные и трудноразрешимые вопросы. В настоящем исследовании сделана попытка синтезировать результаты более ранних работ в данных трех областях знания. То, что при этом понимается под экономической теорией трансакционных издержек, является по своей природе междисциплинарной концепцией.

В отличие от более ранних воззрений, в соответствии с которыми экономические институты капитализма объяснялись через призму классовых интересов, технологических аспектов производства и/или монопольной власти, трансакционная концепция утверждает, что главной целью и результатом функционирования этих институтов является минимизация трансакционных издержек. Правовая и экономическая интерпретации, уверенно развивавшиеся еще в 1960-е и 1970-е годы, сегодня должны быть модифицированы. Некоторые из них оказались глубоко ошибочными.

Согласно своему названию теория трансакционных издержек являет собой микроаналитический подход к изучению экономической организации. Поэтому она предполагает акцентирование внимания на типичных для последней транзакциях и на усилиях по экономии связанных с ней затрат. Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая. При хорошо организованной смене технологических процессов, как в эффективно работающей машине, эти переходы происходят гладко. В механических системах данное явление называется трением, изучение

которого предполагает ответ на следующие вопросы: правильно ли установлен двигатель, смазаны ли его части, не работает ли одна из них вхолостую, есть ли другие потери энергии? Экономическим аналогом механического трения являются транзакционные издержки*. Исследование их связано с выяснением того, действуют ли участники сделки обмена гармонично, или имеют место частые непонимания и конфликты, ведущие к отсрочкам, срывам и другим неполадкам в их отношениях? Транзакционный анализ дополняет обычно чрезмерное увлечение ученых рассмотрением технологических процессов и затрат на бесперебойное производство (или сбыт), исследованием *сравнительных затрат на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерных для альтернативных структур управления***.

Строго говоря, сложные организации обычно преследуют многочисленные экономические и неэкономические цели. Это верно и для экономических институтов капитализма, институтов разнообразных, труднопознаваемых и постоянно развивающихся. Акцентирование мною внимания на аспектах транзакционных издержек не означает, что единственной целью настоящей книги является изучение методов их минимизации, важность которой до сих пор отрицалась и/или недооценивалась. Бесспорно, требуются усилия для исправления сложившегося положения. Я упорно обращаюсь к логике минимизации транзакционных издержек и развиваю ее, стремясь к углублению знаний об экономических институтах капитализма и опровергающим традиционные взгляды практическим выводам, для выработки которых данная концепция предоставляет уникальные возможности.

Хотя в предлагаемой книге рассматриваются в основном те аспекты теории транзакционных издержек, которым были посвящены мои исследования последнего десятилетия¹, работа над этими и родственными им пробле-

* Определение этого термина см. в глоссарии, а его подробное раскрытие — в разд. I гл. 1.— *Прим. ред.*

** Под структурами управления («governance structures») автор понимает механизмы координации хозяйственной деятельности. Особенностью концепции О. И. Уильямсона является отождествление понятий «структуры управления» и «экономические институты». См. также глоссарий.— *Прим. ред.*

¹ Настоящая монография является прямым продолжением книги «Рынки и иерархии» (Williamson, 1975). Стоит обратить внимание на гл. I книги 1975 г., где обсуждается интеллектуальное прошлое экономической теории транзакционных издержек.

мами началась более 50 лет назад. В данном отношении удивительно плодотворными были 1930-е гг. Юридической, экономической и организационной науками в то время были достигнуты поразительные результаты в познании природы экономической организации. Однако сделанные тогда принципиальные выводы были преимущественно разрозненными, их авторам не хватало методологического единства. Частично по этой причине, но главным образом из-за наличия такого грозного конкурента, как неоклассическая экономическая теория, концепция транзакционных издержек последующие 30 лет пребывала в увядшем состоянии.

1. ПИОНЕРНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ УЧЕНЫХ В 1930-е ГОДЫ

1. 1. Экономическая наука

Плодотворному развитию в 1930-е гг. исследований экономической организации во многом способствовал классический труд Фрэнка Найта «*Риск, неопределенность и прибыль*» (Knight, 1965), впервые опубликованный в 1922 г. Найт предвосхитил указание, данное Перси Бриджменом обществоведам, на то, что «принципиальной проблемой познания закономерностей поведения людей является понимание того, как они думают, т. е. того, как работает человеческий разум» (Bridgeman, 1955, p. 450). Уже тогда Найт отметил значение изучения «природы человека, какой мы ее знаем» (Knight, 1965, p. 270). В частности, он определил «субъективный риск» (moral hazard) как неотъемлемое условие функционирования экономической организации, с которым она должна бороться (1965, p. 260)².

Однако противительные суждения Найта о поведенческих аспектах функционирования организаций не по-

² Внутренняя организация* порой выступает следствием этого условия, но она не должна рассматриваться как организационная панацея. К числу внутренних проблем корпорации относится, например, «защита... ее членов и их союзников от хищнических наклонностей друг друга» (Knight, 1965, p. 254).

* Использование понятия «внутренняя (внутрифирменная) организация» («internal organization») помогает подчеркнуть специфику задач фирмы как черыночного (административного) механизма хозяйственной координации.—
Прим. ред.

лучили должного признания. Внимание исследователей было сосредоточено на введенном им методологическом разграничении между риском и неопределенностью. Это частично объясняется тем, что ссылка Найта на субъективные риски появилась в связи с обсуждением страхового дела, применительно к которому данный термин имеет вполне определенное техническое содержание. Его более общее значение для изучения экономической организации осталось незамеченным. Если бы Найт использовал менее технический термин, как, например, «оппортунизм», который обозначает явление, в целом более широко и легко распознаваемое в социальной и экономической организации, данного результата можно было бы избежать³.

Другим экономистом, чье глубокое понимание экономической организации долгое время не замечалось (за исключением незначительного числа ученых-институционалистов), был Джон Р. Коммонс. Он высказал предположение о том, что трансакцию следует рассматривать как базовую единицу анализа (Commons, 1934, p. 4—8). Таким образом был обозначен способ исследования процессов торговли на более микроаналитическом уровне, чем раньше. Коммонс понимал экономическую организацию не просто как результат действия технологических факторов (выражающегося в экономии от масштаба производства и продуктового разнообразия и в других технико-экономических аспектах функционирования фирмы), а как явление, призванное гармонизировать отношения между участниками сделки, находящимися в состоянии реального или потенциального конфликта (1934, p. 6). Таким образом, предположение о том, что экономическая организация имеет целью обеспечение непрерывности отношений сторон путем создания специализированных структур управления их взаимодействием (что не допускает разрушения этих отношений, воз-

³ Даже Коуз, чьи заслуги в изучении экономической организации несомненны, ошибочно спорил с Найтом об эффективности «рынков информации». В то время как Найт безоговорочно считал, что внутренняя организация может возникнуть как ответ на проблемы, связанные с покупкой и продажей информации, Коуз утверждал: «Мы можем представить себе систему, в которую все советы или знания поступают в соответствии с предъявляемыми к ним требованиями» (Coase, 1952, p. 346). Логика этого суждения игнорирует серьезные риски наличия оппортунизма, свойственного процессу обмена информацией (Argow, 1971).

можно в условиях не поддерживаемой специальными механизмами рыночной контракции), перерастает в вывод, который можно было сделать из рассуждений Коммонса. Но его послание достигло не многих, поскольку среди ученых превалировала точка зрения о том, что суды являются главным местом разрешения хозяйственных конфликтов.

Во впервые изданной в 1937 г. классической статье Рональда Коуза (см.: Коуз, 1992. — *Прим. ред.*) проблематика экономической организации была отчетливо сформулирована в терминах сравнительного институционального анализа. В то время как рыночный механизм традиционно считался главным средством обеспечения хозяйственной координации, Коуз настаивал на том, что фирмы часто дополняют рынок в осуществлении данных функций. Вместо того чтобы рассматривать границы фирмы как определенные параметрами используемых технологий, ученый предложил понимать фирму и рынок как альтернативные способы экономической организации (Coase, 1952, p. 333). Таким образом, разнообразие управленческих решений заключалось в выборе в пользу организации транзакций внутри фирмы (посредством иерархической системы административного контроля) или на основе взаимодействия автономных фирм (посредством механизма рынка). Выбор же конкретного способа организации зависел от величины транзакционных издержек, соответствующих каждому из них.

Тем не менее принципиальная дилемма сохранялась. Пока нет возможности определить факторы, влияющие на различия транзакционных издержек, причины организации транзакций тем или иным способом будут непременно оставаться неясными. Постоянные неудачи в операционализации теории транзакционных издержек

⁴ Стивен Чен утверждает, что «аргументация Коуза... не является тавтологической, если оказывается возможным идентифицировать различные типы транзакций и то, как они будут изменяться под воздействием различных обстоятельств» (Cheung, 1983, p. 4). Это верно. Но фактически подобный сравнительный метод не предлагался Коузом, и потребность в нем оставалась не востребованной до тех пор, пока проблема вертикальной интеграции не была четко сформулирована в терминах теории транзакционных издержек (Уильямсон, 1995). Полная же операционализация этой теории потребовала специальных исследований, которые продолжают по сегодняшний день (Williamson, 1975, 1979a, 1983; Klein, Crawford and Alchian, 1978; Klein and Leffler, 1981; Masten, 1982; Riordan and Williamson, 1985).

были причиной ее репутации в экономической теории как тавтологической (Alchian and Demsetz, 1972, p. 783)⁴. Несмотря на то что, по существу, каждый сюжет хозяйственной жизни может быть объяснен с помощью теории транзакционных издержек, обращение к ней все более характеризовалось как «заслуженно дурной тон» (Fisher, 1977, p. 322, п. 5). Таким образом, дальнейшее развитие исследований в этом направлении с неизбежностью требовало операционализации теории транзакционных издержек.

1. 2. Юридическая наука

Юридическая литература, на которую я ссылаюсь, рассматривает в основном проблемы контрактного права, хотя после ее издания были получены важные результаты и в области трудового законодательства. Особенно важной здесь представляется работа 1931 г. Карла Ллевеллина «*Что определяет цену контракта?*», где он предвосхитил некоторые сделанные в дальнейшем ценные выводы. Исследования Ллевеллина представляли собой исключение из господствовавшей тогда доктрины контрактного права, делавшей акцент на юридические правила сделок. Меньше внимания форме и больше — существу дела: этот вывод ученого был особенно важен, поскольку слепое следование правовым нормам иногда может препятствовать выполнению поставленной задачи⁵. Так была разработана концепция контрактов как рамок (framework) хозяйственной деятельности. Ллевеллин различал «железные правила» и «мягкие правила» (Llewellyn, 1931, p. 729) и утверждал, что

«...основное значение юридического контракта состоит в обеспечении рамок почти для каждого типа групповой организации и почти для каждого типа эпизодической или перманентной связи между индивидами и группами... рамок, хорошо приспособляемых к изменениям в условиях реализации контракта, рамок, которые никогда точно не определяют реальные рабочие отношения, но которые дают возможность установить примерные ориентиры для упорядочения колебаний этих отношений, являются путеводителем при сомнениях относительно путей их дальнейшего развития и выступают в роли последней инстанции, куда можно обратиться, когда эти отношения перестают фактически работать» [1931, p. 736—737].

⁵ Как отмечали Лон Фуллер и Уильям Пердю, «при оценке нанесенного ущерба закон рассматривает конкретную ситуацию не с точки зрения целенаправленных поступков людей, а с точки зрения лишь правовых норм» (Fuller and Perdue, 1936, p. 52).

Такая «рамочная» концепция контракта очень созвучна предпочитаемому Коммонсом анализу данных процессов, в котором акцент делается на изучении рабочих правил экономических обменов и непрерывности последних. Тем самым был брошен вызов удобному тезису, характерному для юридической и экономической наук, о том, что судебный порядок улаживания конфликтов (court ordering) является основным способом обеспечения реализации контракта. Идея Ллевеллина об ограниченной роли гражданских судебных процедур (litigation) в контрактном процессе была предвестником современных исследований «частного порядка улаживания конфликтов» (Galanter, 1981).

1. 3. Исследования организаций

В 1930-е гг. также вышла в свет важная книга Честера Барнарда *«Функции управляющего»* (Barnard, 1938). Раннее теоретики экономической организации в основном были заняты выработкой ее «принципов», которые, как оказалось, часто не имели эмпирического подтверждения (March and Simon, 1958, p. 30—31). Барнард главное свое внимание сосредоточил на процессах функционирования организации, и прежде всего на изучении формальной организации, не исключая, однако, из сферы анализа и неформальную организацию. Центральное место в его теории отводилось кооперации. Им были сформулированы точные суждения о неявном (или «молчаливом», т. е. формально не зафиксированном. — *Прим. ред.*) (tacit), или личностном (personal), знании.

Таким образом, хотя Барнард и одобрял обширные исследования учеными-обществоведами «нравов, народных обычаев, институтов, политических структур, позиций, мотивов, пристрастий, инстинктов», он тем не менее сожалел о том, что изучением формальной организации все-таки пренебрегали (Barnard, 1938, p. ix), — под формальной организацией он понимал «такой тип кооперации между людьми, который является сознательным, обдуманным и целенаправленным» (1938, p. 4). Барнард стремился к уделению большего внимания преднамеренной рациональности с учетом допущений, сделанных исходя из ограничений, вызванных физическими, биологическими и социальными факторами (1938, p. 12—45). По сути, он

писал о феномене, который Герберт Саймон в дальнейшем определил как «ограниченная рациональность» (Simon, 1957).

Способность организации к эффективной адаптации была определена Барнардом как то, что отличает удачную кооперативную систему от неудачных.

«Выживание организации зависит от сохранения достаточно сложного равновесия в постоянно изменяющейся внешней среде, состоящей из физических, биологических и социальных материалов, элементов и сил, и требующей приспособления к ней внутриорганизационных процессов. Необходимо изучать природу этих внешних условий, к которым должна приспосабливаться организация. Но главный интерес для нас представляет непосредственно процесс адаптации» [Barnard, 1938, p. 6].

Кооперация обусловлена совместным действием социальных факторов и механизма мотивации в той степени, в какой «социальные преимущества (кооперации) ограничены... экономическая эффективность зависит частично от распределительного процесса в кооперативной системе» (1938, p. 58). Кроме того, для исследования формальной организации необходимо понимать и роль неформальной организации: «Формальные организации получают жизненные силы от неформальной, и их развитие обусловлено ею... Одна не может существовать без другой» (Barnard, 1938, p. 120). Неформальная организация обеспечивает внутрифирменные коммуникации, а также сплоченность структурных звеньев и служит для защиты личной неприкосновенности и самоуважения индивидуума от дезинтеграционных эффектов формальной организации (1938, p. 122).

Наконец, Барнард в очень пронизательном суждении дает ясное обоснование тезиса, который Майкл Полани (Полани, 1985) позднее развил в контексте исследований личностного знания. Барнард писал:

«В обычном повседневном значении практическое знание, нужное для реализации определенного искусства и в значительной степени не восприимчивое к устным формулировкам, есть некоторое ноу-хау. Оно может быть названо поведенческим (behavioral knowledge). Такое знание необходимо при осуществлении чего-то в конкретных ситуациях. Нигде оно не играет столь решающей роли, как в искусстве управления» [1938, p. 291].

Таким образом, результатом исследований Барнардом внутренней организации было формулирование или развитие следующих положений: 1) организационная форма (т. е. формальная организация) играет важную роль; 2) неформальная организация имеет как инструментальное, так и гуманитарное предназначение; 3) существуют

ограничения на рациональность деятельности управляющего; 4) принятие адаптивных последовательных решений необходимо для организационной эффективности; 5) неявное знание имеет важное значение. Несмотря на отсутствие в работе Барнарда сравнительного институционального анализа (он, например, не пытался сопоставить механизмы рыночной и внутрифирменной координации), он фактически предложил концепцию фирмы как структуры управления.

Итак, к 1940 г. были разработаны и в принципе могли быть взаимоувязаны в едином исследовании экономической организации следующие предположения: 1) оппортунизм является трудноуловимой и всепроникающей особенностью человеческой природы, которую всегда следует принимать во внимание при исследовании экономической организации (Найт); 2) транзакция есть базовая единица организационного анализа (Коммонс); 3) главное предназначение экономической организации — гармонизация отношений обмена (Коммонс, Барнард); 4) правовой анализ контрактных отношений в широком смысле представляет собой «партнера» экономических исследований организации, от результатов которых он может обогатиться сам и в свою очередь способствовать их развитию (Ллевеллин); 5) исследования внутрифирменной и рыночной форм организации не являются несовместимыми, а могут быть с пользой объединены в рамках единой концепции, изучающей способы минимизации транзакционных издержек (Коуз).

2. РАЗВИТИЕ НАУКИ В ПОСЛЕДУЮЩИЕ ТРИДЦАТЬ ЛЕТ

Это были годы многообещающего научного поиска. Были заложены солидные основы для дальнейшего продвижения вперед. Однако сравнительный институциональный анализ экономической организации не получил бурного развития. Внимание ученых сосредоточивалось на других проблемах.

В течение 30 лет — с 1940 по 1970 г. — среди исследователей экономической организации господствовало мнение, что технологические особенности внутрифирменной и рыночной организаций являются определяющими для их понимания. Распределение экономической актив-

ности между фирмами и рынками воспринималось как нечто данное. Считалось, что деятельность фирмы точно отражается производственной функцией; рынки рассматривались как средства подачи сигналов о характере экономических процессов; заключение наиболее выгодных контрактов осуществлялось посредством аукционов; изучением хозяйственных конфликтов пренебрегали ввиду наличия механизма судебных разбирательств, предполагавшегося эффективным. Вопрос о возможности того, что достижение трудных целей экономии различных издержек обеспечивается организационным разнообразием, не обсуждался и в действительности находился далеко за рамками этой ортодоксальной концепции. Соответственно в рассматриваемый промежуток времени к незнакомой — или нестандартной — практике бизнеса органы государственного регулирования относились, как правило, с глубокой подозрительностью и даже враждебностью.

Об этой ситуации с сожалением писал Рональд Коуз в эссе, посвященном состоянию дел в исследованиях отраслевой организации (*industrial organization*). Несмотря на то что его работа 1937 г., в которой подчеркивались преимущества анализа транзакционных издержек по сравнению с изучением производственных издержек, широко цитировалась, она по сути мало использовалась учеными (Коуз, 1993б, с. 58). Тем не менее несогласие с исключительной ориентацией на неоклассическую теорию цен усиливалось. Вернон Смит, например, спустя два года после появления эссе Коуза прямо заявил, что ортодоксальная теория мертва, и предсказал возникновение новой микроэкономической теории, которая «займется изучением экономических основ организации и институтов, а это потребует от нас разработки экономической теории информации и более углубленной трактовки технологии осуществления трансакций» (Smith, 1974, p. 321)⁶.

Действительно, в период между 1940 и 1970 гг. вопреки доминировавшей научной традиции не все ученые работали в рамках общепризнанной микроэкономической теории. Представители юридической, экономической и организационной наук продолжали создавать важные, про-

⁶ В те годы семена для научных исследований в этом направлении уже высевались. См. подраздел 2.2. главы 2.

тиворечащие ортодоксальным взглядам труды, из которых наибольшую выгоду извлекла теория трансакционных издержек.

2. 1. Достижения экономической науки

Фридрих Хайек выступил против господствовавшей в науке традиции. Он настаивал на том, что «экономическая проблема, стоящая перед обществом, в основном заключается в быстрой адаптации к изменениям в конкретных обстоятельствах времени и места» (Науек, 1945, р. 524). Та легкость, отмечал Хайек, с которой «неэффективно работающему менеджеру удастся игнорировать многовариантность в формировании себестоимости продукта, от которой зависит прибыльность, а также возможность произвести продукцию с очень разными издержками при использовании одних и тех же технических средств, относится к той общей практике бизнеса, которая, как правило, не находит адекватного отражения в экономическом анализе» (1945, р. 523).

Далее Хайек указал на то, что изучение адаптивных систем будет развиваться благодаря не акцентированию внимания на статистических агрегированных показателях, а признанию важности идиосинкразического знания (*idiosyncratic knowledge*)*. Такое знание по своей природе не может быть обобщено статистическими методами, но тем не менее представляет собой огромную экономическую ценность, поскольку является основой для локальной адаптации (Науек, 1945, р. 523—524). Если экономические явления крайне сложны, то это следует признавать, а не замалчивать (Науек, 1967, chap. 2). Следовательно, использование теории равновесия в экономическом анализе есть лишь предварительный этап в изучении ключевых хозяйственных проблем (Науек, 1945, р. 530).

Послевоенные исследования феномена «несостоятельности рынка» способствовали усилению внимания экономистов к значению информации, ее распределению среди экономических агентов, трудности ее передачи и аккурат-

* Этот тип знания является результатом уникальных познавательных способностей и применяется при выполнении узкоспециализированных операций.— *Прим. ред.*

ности обнаружения⁷. Особенно ценной в этом смысле была трактовка Коузом социальных издержек (Коуз, 1993а). Он не только показал, что причины случаев несостоятельности рынка заключаются в наличии транзакционных издержек, но и четко сформулировал проблемы функционирования экономической организации с позиций сравнительного институционального анализа. Последовательное развитие и совершенствование подобных исследований достигло своей кульминации, когда Кеннет Эрроу заметил, что «несостоятельность рынка не является абсолютной; лучше использовать более емкую категорию, а именно «транзакционные издержки», которые в целом задерживают, а в некоторых случаях полностью блокируют формирование рыночных механизмов» (Aggow, 1969, p. 48). Под такими издержками Эрроу понимал «затраты на управление экономической системой» (1969, p. 48).

Этот микроаналитический подход нашел свое отражение в ряде важных идей относительно экономической организации, сформулированных Эрроу. Подобно Хайеку, он отметил, что потребности теорий экономического равновесия и неравновесия различны: «Традиционная экономическая теория утверждает достаточность системы цен как источника информации для выбора экономического поведения, и для условия равновесия это вполне верно. [Однако] в условиях неравновесия вознаграждение перемещается на приобретение информации из иных, чем цены и объемы собственных продаж, источников», к которым

⁷ Заслуживает внимания также важный вклад Армена Алчиана в экономическую теорию прав собственности. В его работах анализ номинальной собственности уступил место изучению действий тех, кто может эффективно контролировать ресурсы. Такой подход позволил рассматривать идеи Берле и Минза об отделении собственности от контроля (см.: Berle and Means, 1932.— *Прим. ред.*) в новом ракурсе (Alchian, 1965). Уместно упомянуть здесь и об исследованиях попыток ограничить дискреционное (т. е. по усмотрению должностных лиц.— *Прим. ред.*) управление (managerial discretion) путем активизации «рынка корпоративного контроля» (см. об этом гл.12.— *Прим. ред.*) (Mappe, 1965), либо посредством внутренней реорганизации фирм с целью достижения наилучшего распределения ресурсов (Alchian, 1969), либо какими-то иными способами. Использование теории прав собственности оказывается полезным при изучении неприбыльных организаций и социалистических фирм (Furubotn and Pejovich, 1974). Труды Стивена Чена в рамках теории прав собственности (Cheung, 1969, 1983) показательны с точки зрения продолжающейся жизнеспособности этой исследовательской традиции. См. также работу Лунса Де Алесси (De Alessi, 1983).

фирма имеет прямой доступ (Эрроу, 1995а, с. 440). В 1963 г. Эрроу в президентском послании Институту управленческих наук (Institute of management sciences), который он возглавлял, определил фирмы и рынки как альтернативные механизмы организации экономической деятельности. В этой связи он отмечал, что граница организации обычно определяется чертой, отделяющей внутрифирменные трансакции от сделок, опосредованных рыночным ценовым механизмом, однако экономическое содержание данных типов трансакций часто схоже (Аггю, 1971, р. 232). Поэтому требуется общая для обоих случаев концепция исследований. Кроме того, он признавал, что иерархическая структура внутренней организации есть лишь одно из возможных управленческих решений (1971, р. 226—227). При оценке эффективности внутренней организации это обстоятельство, по-видимому, должно приниматься во внимание. Трактовка Эрроу экономической теории информации привела к выводу о том, что «фундаментальный парадокс» информации имеет своим источником оппортунизм — «ее ценность неизвестна покупателю до тех пор, пока он не использует ее, но в таком случае он получает ее фактически бесплатно» (Аггю, 1971, р. 152)⁸. Наконец, Эрроу утверждал, что проблему экономической организации следует понимать в более широком контексте, включающем вопрос честности торгующих сторон (Аггю, 1974). Поэтому эффективность альтернативных способов контрактации будет варьироваться в зависимости от национальных культур ввиду их различий в степени доверия между людьми (Аггю, 1969, р. 62).

2. 2. Юридическая наука и эволюция концепции частного порядка улаживания конфликтов

К числу заслуживающих внимания достижений юридической науки в рассматриваемый период относятся исследования специальных атрибутов контрактов, заключенных на основе коллективных торгов, проведенные Гарри Шулменом, Арчибальдом Коксом и Клайдом

⁸ Если бы не наличие оппортунизма, покупатель мог бы надеяться на то, что до раскрытия информации продавец взыщет с него лишь ее действительную стоимость, или продавец мог бы полагаться на то, что покупатель выплатит ему полную стоимость информации после ее раскрытия. В случае, если стороны не доверяют одна другой, возникают сложности в процессе обмена, на которые указывает Эрроу.

Саммерсом. Оценка относительных достоинств частного порядка улаживания конфликтов по сравнению с судебным была необходима для определения путей практического применения закона Вагнера*. Шульмен настаивал на трактовке этого закона как «голой юридической схемы», в рамках которой и будет осуществляться частное улаживание конфликтов между менеджментом и трудом (Shulman, 1955, p. 1000). Поэтому он отдавал предпочтение процедурам обжалования и арбитражу по сравнению с гражданскими судебными процедурами (Shulman, 1955, p. 1024). Кокс также считал, что коллективное соглашение должно рассматриваться одновременно как инструмент управления (что вполне в духе Коммонса) и инструмент обмена. «Коллективный договор управляет сложными, многосторонними отношениями между большими группами людей, сохраняя свое значение в течение длительного времени» (Сох, 1958, p. 22). Меры предосторожности на случай непредвиденных обстоятельств обеспечиваются посредством заключения договора на общих, гибких условиях и обеспечения участников сделки специальным механизмом арбитража. «Невозможно предусмотреть все детали жизни промышленной структуры или даже той ее части, которая является предметом взаимной озабоченности менеджмента и труда» (Сох, 1958, p. 23).

Проведенное ранее Ллевеллином разделение трактовок закона на техническую и целенаправленную в дальнейшем было развито Саммерсом, который различал, с одной стороны, абстрактное понимание закона** и с другой — его толкование в соответствии с конкретными обстоятельствами. «Ярчайшим примером абстракции является «Свод права» (Restatement of the Law)***, в котором писанные черным по белому правила иллюстрируются транзакциями, «парящими в облаках», что порождает иллюзию того, что правила контрактации могут устанавливаться без учета окружающих ее обстоятельств и поэтому могут применяться ко всем контрактным транзакциям»

* Национальный закон о трудовых отношениях, принятый в США в 1935 г., который предусматривал порядок получения профсоюзами официального признания и ограничивал антипрофсоюзную деятельность работодателей.— *Прим. ред.*

** В оригинале — «black letter law», что дословно переводится как «закон, писанный черным по белому». — *Прим. ред.*

*** Частная кодификация гражданского права США, разработанная Американским институтом права.— *Прим. ред.*

(Summers, 1969, p. 566). Подобная концепция не может и в действительности не обеспечивает «рамки для соединения воедино правил и принципов, применимых ко всем контрактным транзакциям» (1969, p. 566). Для осуществления этой цели требуется более широкая концепция контракта, делающая акцент на утвердительной функции закона и эффективных механизмах управления сделкой. В этой связи Саммерс полагал, что «принципы, общие для всего спектра опосредованных контрактами транзакций, относительно немногочисленны, они настолько общие и спорные, что они вообще не должны утверждаться как юридические правила» (1969, p. 527).

Среди других существенных достижений в правовой науке следует выделить эмпирические исследования контрактов, проведенные Стюартом Маколэем. Он отмечал, что реализация контракта обычно представляет собой более неформальное и более кооперационное мероприятие, чем это предполагается в юридических трактовках контрактации. Маколэй цитировал одного бизнесмена, заявлявшего, что «любой хозяйственный спор можно разрешить без привлечения юристов и бухгалтеров. Они просто не понимают процедур ведения бизнеса» (Macauley, 1963, p. 61). Результаты проведенных Маколэем исследований в целом подкрепляют точку зрения о том, что контрактные споры и неясности чаще всего разрешаются в частном порядке, а не посредством обращения в суд. Это резко противоречит неоклассическим представлениям, типичным для большинства юристов и экономистов. Концепция транзакционных издержек и сравнительный институциональный анализ нашли свое отражение и в работе Гуидо Калабрезе (Calabresi, 1970), означавшей прорыв в изучении гражданских правонарушений (torts).

2. 3. Новые результаты в исследовании организации

К числу важных трудов по теории организации, опубликованных в 40—60-е гг., относятся работа Герберта Саймона «Административное поведение», впервые вышедшая в 1947 г., выдающаяся книга Альфреда Чандлера «Стратегия и структура» (Chandler, 1962) и исследование Майкла Полани «Личностное знание» (Полани, 1985 [1962]). Саймон развивает идеи Барнарда о рациональности и разрабатывает более точную терминологию. При выяснении центральной проблемы функционирования ор-

ганизации он приходит к выводу о необходимости объединения рациональных целей экономического поведения человека с его познавательными способностями: «Подлинная теория организации и администрирования может развиваться при анализе того мира, в котором люди ведут себя *преднамеренно* рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в *ограниченной* степени» (Simon, 1957, р. xxiv). Преднамеренная рациональность лежит в основе отмеченной целенаправленности действий хозяйствующих субъектов и экономических организаций. Интересные экономические и организационные альтернативные решения возникают только в контексте ограниченной рациональности.

Саймон постоянно ссылается на критерий экономической эффективности (Simon, 1957, р. 14, 39—41, 172—197), но он также предупреждает, что построение организации должно основываться на «знании тех изучаемых общественными науками вопросов, которые связаны с более широко понимаемыми целями организации» (1957, р. 246). К числу таких вопросов общественнознания относятся озабоченность людей достижением подцелей, когда индивиды определяют для себя локальные цели в качестве главных и стремятся к их достижению, возможно в ущерб реализации глобальных (т. е. общеорганизационных. — *Прим. ред.*) целей (Simon, 1957, р. 13), а также «действия наугад», или игровые аспекты человеческого поведения (Simon, 1957, р. 252).

Книга Чандлера, вышедшая в 1962 г., является исследованием скорее по истории бизнеса, нежели по теории организации. Его исторический анализ истоков, динамики распространения, природы и значения мультидивизиональной формы организации бизнеса во многом опередил современные экономическую и организационную теории. Чандлер установил, что выбор организационной формы оказывает влияние на результаты хозяйственной деятельности. Ни экономическая, ни организационная теории ранее не сделали этого вывода (в основном даже не пытались его сделать). После выхода в свет труда Чандлера ошибочное мнение о том, что экономическая эффективность, по сути, не зависит от особенностей внутренней организации, утратило смысл.

Исследование Майклом Полани личностного знания привело его к выводу о том, что понимание фирмы исключительно как результата развития технологий было несостоятельным. Полани отмечал:

«Попытки проанализировать с позиций науки те ремесла, которые существуют в промышленности на уровне искусства, всюду вели к одинаковым результатам. Даже в условиях современной индустрии неявное знание до сих пор остается важнейшей частью многих технологий. Я лично наблюдал в Венгрии, как в течение целого года на новом импортном оборудовании, предназначенном для выдувания стеклянных шаров для электрических лампочек и аналогичном тому, которое успешно применялось в Германии, не удалось произвести ни одного бездефектного стеклянного шара» [Polanyi, 1962, p. 52]*.

Развивая далее тему индивидуального мастерства, Полани пишет, что «искусство, которое не практикуется в течение жизни одного поколения, оказывается безвозвратно утраченным... Жалко наблюдать бесконечные попытки — при помощи микроскопов и химии, математики и электроники — воспроизвести единственную скрипку, сделанную среди прочих скрипок полуграмотным Страдивари более 200 лет тому назад» (Полани, 1985, с. 87). Идиосинкразическое знание равным образом имеет важное значение в лингвистике:

«Знание языка представляет собой искусство, развиваемое при помощи молчаливых суждений и практики точно не определенных навыков... Устная коммуникация есть успешное применение двумя индивидами лингвистического знания и навыка, приобретенного в процессе такого обучения, при котором один индивид передает информацию, а другой ее получает. Говорящий, опираясь на приобретенные каждым из участников процесса обучения знания, уверенно произносит слова, а слушающий так же уверенно интерпретирует их, и при этом они взаимно полагаются на правильное употребление и понимание каждым из них этих слов. Настоящая коммуникация будет иметь место тогда и только тогда, когда эти объединенные предположения об авторитете и доверии в действительности подтверждаются» [Polanyi, 1962, p. 206].

Единая теория экономической организации, в рамках которой были бы сведены несколько отмеченных выше течений в науке, тем не менее оставалась иллюзией. Неоклассические экономические теории внутрифирменной и рыночной организации, а также неоклассическая традиция в контрактном праве оставались в основном непоколебленными даже после появления указанных неортодоксальных концепций. Между тем организационная теория воздерживалась от дальнейшего развития рационального подхода, предпочитая ему изучение организации с позиций нерациональности и отношений власти (Williamson, 1981b, p. 571—573). Выведенная в 1972 г. Коузом неудовлетворительная оценка состояния сравнительного институционального анализа имела всестороннее подтверждение.

* Последнее предложение из этого отрывка книги Полани в русском переводе «попало под сокращение». Ср.: Полани, 1985, с. 86.— *Прим. ред.*

3. ОБЗОР СОДЕРЖАНИЯ КНИГИ

В настоящей книге последовательно излагаются основы экономической теории транзакционных издержек, ее главные идеи применяются для анализа ряда экономических институтов, в отношении природы которых между учеными отсутствует согласие или они находятся в замешательстве, а также разрабатываются связанные с функционированием этих институтов вопросы государственной политики.

В главе 1 излагается содержание подхода к изучению экономической организации с позиций теории транзакционных издержек. В главе 2 рассматриваются поведенческие предпосылки, на которые опирается теория транзакционных издержек, а также основные параметры транзакций, лежащие в основе их различия. Описываются альтернативные подходы к изучению мира контрактных отношений. Исследуется феномен, называемый мною «фундаментальной трансформацией», т. е. процесс, в ходе которого условие большого числа конкурентов в ходе торгов за первоначальный контракт (*ex ante* конкуренция) трансформируется в условие малого числа участников договорного процесса в периоды его возобновления (*ex post* конкуренция), а также анализируется всепроникающее значение этого явления для изучения экономической организации.

Вместо трактовки фирмы как производственной функции экономическая теория транзакционных издержек утверждает, что фирму (по крайней мере, во многих случаях) полезнее рассматривать как структуру управления сделками. В главе 3 изложен сравнительный институциональный подход к анализу механизма управления контрактными отношениями.

Предметом глав 4 и 5 является вертикальная интеграция. Глава 4 посвящена вопросам теории вертикальной интеграции и государственной политики в отношении этого явления. В главе 5 представлены эмпирические данные, подтверждающие анализ предшествующей главы. Проблема вертикальной интеграции значима не только сама по себе, но равным образом важна ввиду того, что в транзакционной концепции трактовка решения об интеграции является парадигмальной. Такие явно не связанные между собой феномены, как отношения найма, государственное регулирование, определенные нестандарт-

ные формы контрактации, корпоративное управление и даже семейная организация, являются вариациями на рассматриваемую здесь тему.

В главе 6 делается попытка восполнить серьезный пробел в литературе по проблемам экономической организации. Здесь анализируются определяемые факторами мотивации и бюрократии границы внутренней организации в контексте следующей дилеммы: почему крупная фирма не может делать всего (и даже более) того, на что способна группа мелких фирм?

В главах 7 и 8 обсуждается использование нестандартной контрактации с целью реализации достоверных обязательств. Нестандартная практика контрактации — ограничения на группы потребителей и территории распространения товара, навязывание принудительного ассортимента, связанные контракты и другие ограничения — заставляла буквально цепенеть органы государственного регулирования. Это состояние являлось результатом следования рецептам неоклассической теории, согласно которой трансакции надлежащим образом закрепляются за фирмами или рынками в соответствии с некоторым естественным (определяемым преимущественно технологическими факторами) порядком. Отсюда считается, что попытки вмешательства в этот естественный порядок имеют антиконкурентные цели и такой же эффект. Трансакционная концепция утверждает, что подобное понимание проблемы является упрощенным: многие нестандартные или незнакомые формы контрактации способствуют минимизации трансакционных издержек. Зачастую участники затрачивают усилия на изобретение контрактных гарантий, обеспечивающих более эффективный обмен. В этом случае возникают хозяйственные ситуации, эквивалентные случаям взятия людей в заложники.

Организация работы — предмет главы 9. Она частично является ответом на труды леворадикальных экономистов, утверждающих, что иерархической организации недостает оправдывающего ее существование экономического предназначения (с точки зрения роста эффективности.— *Прим. ред.*) и ее функционирование целиком определяется реализацией отношений экономической власти (Marglin, 1974, 1984; Stone, 1974). Данный аргумент имел успех во многом благодаря недостаткам анализа: поскольку неоклассическая экономическая теория сконцентрирована на изучении производственных

функций и хранит молчание в отношении иерархической организации, существование (в действительности повсеместное) последней объясняется другими факторами, среди которых ведущую роль играют отношения экономической власти. Формулирование экономической теории организации в терминах концепции транзакционных издержек показывает, что иерархия также служит целям эффективности и, более того, позволяет делать прогностические выводы относительно развития способов организации работы.

В главе 10 рассматриваются эффективные способы организации работников. В отличие от предшествующей главы, в которой статус работника определялся как величина переменная, здесь предполагается, что между работниками и менеджерами преобладают отношения административного подчинения. Центральная проблема данной главы заключается в выяснении того, каким образом в структурах управления будут отражены различия в характеристиках трудовой деятельности. Аргументация этой главы применяется для исследования профсоюзной организации.

Предмет главы 11 — современная корпорация. Прослеживается трансформация корпорации от традиционной (унитарной) формы до ее современной (мультидивизиональной) формы и дается оценка этим изменениям. Последующее развитие организационной формы корпорации — возникновение конгломерата и транснациональной корпорации — представлено как продолжение эволюции базовой мультидивизиональной структуры, целью которой в первую очередь является управление диверсифицированным производством, а во вторую — обеспечение передачи технологий.

Проблемы корпоративного управления рассматриваются в главе 12. Я утверждаю, что совет директоров следует понимать как структуру управления, созданную для тех, кто сделал распыленные и ничем не защищенные инвестиции в корпорацию. Понимаемая таким образом данная структура является, по сути, инструментом контроля акционеров за их инвестициями.

Вопросы государственного регулирования исследуются в главе 13. Здесь я оспариваю тезис о том, что торги за франшизу на естественную монополию могут использоваться взамен механизма государственного регулирования нормы прибыли в отраслях с естественной моно-

полий. Оценка такой ситуации с позиций теории трансакционных издержек показывает, что данный аргумент справедлив лишь для некоторых случаев. Поэтому тут предлагается сравнительный подход к использованию торгов за франшизы. Емкий анализ конкретной ситуации, содержащийся в приложении к данной главе, иллюстрирует контрактные проблемы, сопровождающие торги за франшизы.

Возможности применения экономической теории трансакционных издержек при изучении антимонопольного регулирования суммированы в главе 14. Здесь исследуется проблематика трансакционных издержек в контексте контрактации, слияний и стратегического поведения. Подвергается критике имевшее ранее место чрезмерное увлечение органов антитрестовского регулирования проблемой монополии вплоть до фактического исключения возможности минимизации издержек с помощью методов нетехнологического происхождения. Выявлены обстоятельства, при которых возникают негативные антисоциальные последствия монополизации.

Выводы из проведенного в книге исследования представлены в главе 15. Здесь суммированы поведенческие предпосылки, основные аргументы, на которых строится экономическая теория трансакционных издержек, и ее важнейшие прикладные выводы. Сделан набросок программы дальнейших исследований.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Фирмы, рынки и «отношенческая» контрактация (relational contracting) являются важными экономическими институтами и представляют собой продукт впечатляющей серии организационных нововведений. Однако изучение экономических институтов капитализма пока не заняло должного места в программе исследований общественных наук.

Такая ситуация отчасти объясняется сложностью, присущей этим институтам. Но ведь сама по себе сложность объекта анализа может стать (и действительно часто становится) скорее стимулом, чем препятствием для научного поиска. По меньшей мере столь же убедительным объяснением примитивного уровня наших знаний в данной области может быть нежелание признать важность деталей организации бизнеса. Олицетворением такой неинституциональной (или домикроаналитической) исследовательской традиции является широко распространенная трактовка современной корпорации как «черного ящика» с затратами на входе и выпуском на выходе.

Однако одного лишь признания значимости микроаналитических деталей организации недостаточно. Необходимо на основе системного подхода идентифицировать и соотнести с общеэкономическими закономерностями наиболее существенные структурные особенности рыночных, иерархических и квазирыночных форм организации. Серьезным препятствием для развития исследований в этой области было и отсутствие согласия между учеными (или их неправильные представления) об основных целях, которым служит экономическая организация.

Для классификации этих проблем потребуется целая глава в еще не написанной книге по истории экономиче-

ской мысли. Каким бы ни было объяснение причин недооценки важности анализа организации, фактом является то, что в последнее десятилетие изучение экономических институтов пережило определенный ренессанс. Хотя в первые послевоенные годы институциональная экономическая теория пришла в полный упадок, уже в начале 1960-х гг. можно отметить (исходя из наших знаний о последующем развитии науки) возобновление интереса к институтам и повторное подтверждение их экономической значимости¹. В начале 1970-х гг. стали появляться прикладные исследования, выполненные на основе данного подхода². Общей чертой этих новаторских работ была замена (или расширение) концепции фирмы как производственной функции концепцией фирмы как структуры управления. К 1975 г. исследования в рамках Новой институциональной экономической теории достигли критической массы³. Последующее десятилетие было отмечено бурным развитием данной теории.

Экономическая теория трансакционных издержек является частью исследовательской традиции Новой институциональной теории. Хотя теория трансакционных издержек (а в более общем смысле — и сама Новая институциональная экономическая теория) применима к

¹ К числу первых достижений ученых в данной области относятся реконцептуализация Рональдом Коузом понятия социальных издержек (1993а), пионерная разработка фундаментальных проблем прав собственности Арменом Алчианом (Alchian, 1961), исследования Кеннетом Эрроу трудных вопросов определения экономических особенностей информации как товара (Arrow, 1962, 1963) и вклад Альфреда Чандлера в изучение истории бизнеса (Chandler, 1962).

² К ним относятся мои первые попытки по-новому, в терминах трансакционных издержек, сформулировать проблему вертикальной интеграции (Уильямсон, 1995), а также попытки обобщить этот подход в контексте сравнительного анализа рынков и иерархий (Williamson, 1973); трактовка Арменом Алчианом и Гарольдом Демсецем «классической капиталистической фирмы» как «групповой» (артельной) организации (team organization) (Alchian and Demsetz, 1972) и связанное с ней их исследование прав собственности (1973); новое видение экономической истории, предложенное Ленсом Дэвисом и Дагласом Нортон (Davis and North, 1971); важная работа Питера Дойринджера и Майкла Пиора о рынках труда (Doeringer and Piore, 1971), а также полемическая интерпретация Яношем Корнаи теории экономического неравновесия (Kornai, 1971).

³ Эта эволюция рассмотрена в гл. 1 книги «Рынки и иерархии» (Williamson, 1975), которая называется «К Новой институциональной экономической теории». Конференция на тему «Экономическая теория внутренней организации», состоявшаяся в 1974 г. в Пенсильванском

изучению экономических организаций всех типов, в данной книге основное внимание уделяется экономическим институтам капитализма с акцентом на фирмы, рынки и «отношенческую» контрактацию. Такой подход позволяет проанализировать всю гамму экономических институтов, начиная с находящегося на одном ее конце дискретного (разового. — *Прим. ред.*) рыночного обмена и кончая централизованной иерархической организацией на другом, включая мириады смешанных или промежуточных моделей, заполняющих пространство между ними. Особый интерес представляет изменяющийся во времени характер экономической организации — как в рамках рынков и иерархий, так и посредством возникновения их смешанных форм.

Хотя в настоящее время общепризнаны замечательные свойства изучаемых неоклассической теорией рынков, достаточную информацию для функционирования которых поставляют цены — рынок является «чудом», по выражению Фридриха Хайека (Hayek, 1945, p. 525), — тем не менее существуют различные мнения по поводу того, как оценивать трансакции, организуемые квазирыночным или нерыночным способами. В лучшем случае административный и частный механизмы улаживания конфликтов, сопровождающие эти трансакции, считаются недостойными специального исследования. Некоторые ученые вообще отказываются их рассматривать. Другие трактуют эти организационные отклонения как свидетельство повсеместной «недостаточности рынка». До недавнего времени среди экономистов основным объяснением нестандартных или незнакомых хозяйственных ситуаций был фактор монополии⁴: «Когда экономист обнаруживал что-либо (того или иного сорта деловую практику), чего он не понимал,

университете (ее материалы были опубликованы в 1975 и 1976 гг. в *Bell Journal of Economics*), помогла по-новому определить программу исследований. Многие из статей в *Journal of Economic Behavior and Organization*, издающемся с 1980 г., пронизаны духом Новой институциональной экономической теории. К числу работ, содержащих обзор или углубление подобных исследований, относятся статьи из мартовского (1984) номера *Journal of Institutional and Theoretical Economics* и материалы учебного пособия «Экономическая природа фирмы» под редакцией Луиса Путтермана (Putterman, 1986).

⁴ Важными исключениями из этой традиции, которые, однако, были проигнорированы широкой научной общественностью, стали исследования Лестера Телсером (Telser, 1965) и Ли Престоном (Preston, 1965) практики ограничений на торговлю.

он искал объяснение в монополии» (Коуз, 19936, с. 63). Неудивительно, что представители других общественных наук непременно характеризуют подобные институциональные образования как антисоциальные. Ужесточение (в США.— *Прим. ред.*) в период с 1945 по 1970 г. антимонопольного законодательства отражало данную ориентацию экономической теории.

Строго говоря, негативная оценка монополии с позиций общественных интересов иногда справедлива. Тем не менее постепенно набирало силу более тонкое и дифференцированное понимание экономических институтов капитализма. При этом многим загадочным или аномальным хозяйственным процессам были даны новые интерпретации. В настоящей книге развивается тезис о том, что основной целью и результатом функционирования экономических институтов капитализма является минимизация транзакционных издержек.

Не следует, однако, путать основную цель с единственной. У сложных институтов бывает обычно широкий спектр целей, что верно и для рассматриваемых в книге ситуаций. Та исключительная важность, которую я придаю минимизации транзакционных издержек, необходима для избежания имевших место в прошлом ее игнорирования и недооценки. Анализ экономических институтов капитализма, на мой взгляд, не может быть достаточно аккуратным, если отрицается ключевое для их понимания значение минимизации транзакционных издержек⁵. Необходимо уделять больше внимания *организационным* (а не технологическим) аспектам экономических институтов и целям *эффективности* (а не целям монополии). Эта идея в той или иной форме проводится через всю книгу.

Я смею утверждать, что весь ряд организационных нововведений, которыми отмечено развитие экономических институтов капитализма за последние 150 лет, нуждается в переосмыслении на основе теории транзакционных издержек. Предлагаемый подход ориентирован на изучение контрактной природы экономических процессов и постулирует, что любая хозяйственная проблема, кото-

⁵ Разработка сбалансированной концепции экономических институтов капитализма предполагает более активный анализ вопросов социологии экономической организации, что, к счастью, уже делается. К числу недавних публикаций на эту тему относятся: White, 1981; Feldman and March, 1981; Stinchcombe, 1983; Granovetter, 1985; Coleman, 1982.

рию допустимо рассматривать как контрактную, может быть наиболее продуктивно исследована в контексте логики минимизации трансакционных издержек. Очевидно, что любые отношения обмена укладываются в рамки данной концепции. В случае многих других проблем, на первый взгляд неконтрактного характера, их контрактная природа выявляется в результате более детального изучения. (Примером здесь является проблема картелей.) В итоге как нынешняя, так и потенциальная область применения экономической теории трансакционных издержек становится очень обширной.

По сравнению с другими подходами к экономической организации эта теория: 1) более микроаналитична; 2) большее внимание уделяет своим поведенческим предпосылкам; 3) вводит в сферу исследования и развивает идею об экономической важности специфичности активов*; 4) в большей степени полагается на сравнительный институциональный анализ; 5) рассматривает фирму как структуру управления, а не как производственную функцию; 6) придает большее значение *ex post* институтам контрактных отношений, уделяя особое внимание механизму частного (в отличие от судебного) порядка улаживания конфликтов. Применение данной методологии изучения экономической организации позволяет получить многочисленные дополнительные прикладные результаты. Проведенное в настоящей книге исследование экономических институтов капитализма исходит из того, что трансакция есть базовая единица анализа, и подчеркивает важность формы ее организации. Для сравнительного институционального анализа экономической организации главным постулатом является следующее утверждение: минимизация трансакционных издержек достигается путем дифференцированного закрепления трансакций (различающихся по своим атрибутам) за структурами управления ими (неодинаковыми по своим способностям к адаптации и по затратам на их функционирование)⁶.

* Специфические активы — это те, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта. Такие активы (например, высокоспециализированное оборудование) очень трудно продать, передисциплинировать или найти им альтернативное применение. О разновидностях специфических активов см. подразд. 3.1 гл. 4.— *Прим. ред.*

⁶ Действительно, проблема минимизации трансакционных издержек является центральной при анализе экономической организации вообще — как в капиталистической, так и в некапиталистической системах хозяйствования.

Учитывая сложность рассматриваемого феномена, теорию транзакционных издержек часто следует использовать в дополнение, а не вместо альтернативных ей концепций. Однако не все аналитические подходы одинаково ценны, и иногда они являются скорее соперничающими, чем взаимодополняющими.

Природа транзакционных издержек выясняется в разделе 1 данной главы. Когнитивная карта контрактов (*cognitive map of contract*), на которой представлены альтернативные подходы к анализу экономической организации и определено место среди них теории транзакционных издержек, описана в разделе 2. Взаимосвязи между поведенческими предпосылками и альтернативными концепциями контракта описываются в разделе 3. Простейшая классификация контрактов, на которую постоянно опирается аргументация данной книги, изложена в разделе 4. Контрактные проблемы, возникающие при организации компании-города, являются предметом раздела 5. Другие направления прикладных исследований кратко обсуждаются в разделе 6. Затем следуют заключительные замечания.

1. ПОНЯТИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

1.1. Отсутствие отсутствия трения

Кеннет Эрроу определил транзакционные издержки как «затраты на управление экономической системой» (Arrou, 1969, p. 48). Их необходимо отличать от производственных издержек, составляющих суть расходного компонента хозяйственной деятельности в неоклассической теории. Транзакционные издержки есть экономический эквивалент трения в механических системах. Многократные успехи физиков в анализе характеристик таких систем при допущении ими отсутствия в последних трения едва ли могут приниматься в расчет в нашем случае. Однако подобная стратегия имела очевидную привлекательность и для общественности. Неудивительно, что порой предположение об отсутствии трения в механических системах использовалось для иллюстрации аналитической силы подходов, основанных на «нереалистичных» предпосылках (Friedman, 1953, p. 16—19).

Тем не менее если лабораторные исследования и окружающий мир очень скоро убедили физиков в том, что трение является широко распространенным явлением, которое часто необходимо четко учитывать, то экономисты не имели соответствующего понимания затрат на управление экономической системой. Например, в знаменитом методологическом эссе Милтона Фридмана (Friedman, 1953) и других послевоенных работах по позитивной экономической теории (positive economics)* нет каких-либо упоминаний о трансакционных издержках, а тем более не дается их трактовка как экономического аналога механического трения⁷. Таким образом, хотя позитивная теория отмечала, что трения в принципе важны, она, по сути, не располагала исследовательским аппаратом для описания их фактических проявлений⁸.

Игнорирование трансакционных издержек имело многочисленные проявления, среди которых не последнее место занимал способ интерпретации нестандартных моделей экономической организации. До тех пор пока концепция трансакционных издержек не получила определенного развития, мало кем признавалась возможность того, что нестандартные модели организации бизнеса — ограничения на группы потребителей и территории распространения товаров, навязывание принудительного ассортимента, связанные контракты, франчайзинг, вертикальная интеграция и т. п. — способствуют минимизации трансакционных издержек. Вместо этого, сталкиваясь с нестандартной контрактной практикой, большинство экономи-

* Данный раздел экономической науки изучает факты и зависимости между ними. В отличие от нормативной теории (normative economics) он не оценивает качество экономических условий и политики и не выработывает рекомендаций для последней. — *Прим. ред.*

⁷ Работы Герберта Саймона по проблемам принятия хозяйственных решений сконцентрированы преимущественно на индивидуалистических, а не институциональных особенностях экономической организации (Simon, 1962; Саймон, 1995).

⁸ Строго говоря, в литературе по проблемам «недостаточности рынка» учитывались многие относящиеся к делу вопросы. Однако они редко рассматривались через призму трансакционных издержек. Поэтому прощеским было следующее замечание Эрроу: «Я утверждаю, что понятие «недостаточность рынка» является более общей категорией, чем «побочный эффект» (externality)... Более того, недостаточность рынка не является абсолютной; лучше использовать более емкую категорию, а именно «трансакционные издержки», которые в целом задерживают, а в некоторых случаях полностью блокируют формирование рыночных механизмов» (Aggou, 1969, p. 48).

стов пытались объяснить ее как одну из форм проявления монополии — использования ее силы, ценовой дискриминации или различных типов входных барьеров (Коуз, 1993б, с. 63). Показательны суждения Дональда Тернера по этому вопросу: «Я подхожу к оценке ограничений на группы потребителей и территории распространения товаров не с позиций гостеприимства, традиционного для общего права, а негостеприимно (*inhospitably*), в соответствии с традициями антимонопольного законодательства»⁹. Как будет показано ниже, научные исследования и государственная политика в отношении бизнеса находились под серьезным влиянием представлений о доминировании фактора монополии. Господствовавшее понимание фирмы как производственной функции сыграло в этом определяющую роль.

1.2. Уточнение понятия транзакционных издержек

Теория транзакционных издержек рассматривает проблемы экономической организации как имеющие контрактную природу. Пусть перед нами стоит конкретная хозяйственная задача. Ее выполнение может быть организовано любым из нескольких альтернативных способов. Каждый из них предполагает заключение формального или негласного контракта* и определенный механизм его поддержки. Каковы же возникающие при этом затраты?

Полезно различать транзакционные издержки типа *ex ante* и *ex post*. Первые включают в себя затраты на составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашения. Данные действия можно проводить с особой тщательностью, и в таком случае составляется сложный документ, в котором предусматриваются многочисленные возможные будущие события и соответствующая адаптация к ним участников

⁹ Это высказывание приписывалось Тернеру в выступлении Стэнли Робинсона на симпозиуме Ассоциации адвокатов штата Нью-Йорк (N. Y. State Bar Association, Antitrust Symposium, 1968, p. 29). (Д. Тернер в то время возглавлял Антимонопольный отдел Министерства юстиции США. — *Прим. ред.*)

* Формальный (*explicit*) контракт — это договор, выраженный словами в устной или письменной форме. Подразумеваемый /негласный/ (*implicit*) контракт есть договор, обусловленный действиями или поведением сторон. — *Прим. ред.*

соглашения. В противном случае договор может остаться весьма неполным, и пробелы в нем будут заполняться сторонами по ходу возникновения непредвиденных обстоятельств. Следовательно, вместо того чтобы заранее навести мосты через все мыслимые препятствия, что есть очень амбициозная задача, оговаривается лишь необходимость решения проблем по мере их появления.

Гарантии (safeguards) выполнения контракта могут принимать несколько форм, наиболее очевидная из которых — это общая собственность. Столкнувшись с перспективой возникновения трудностей в контрактных отношениях автономных участников сделки, стороны могут отказаться от использования рынка в пользу внутренней организации. Строго говоря, такое решение имеет свои недостатки (см. главу 6). Более того, *ex ante* межфирменные гарантии иногда могут быть разработаны с целью обеспечения достоверных обязательств (credible commitments) и целостности транзакции. При анализе «нестандартной» контрактации основное внимание уделяется подобным хозяйственным сюжетам.

В большинстве исследований экономических обменов предполагается наличие эффективных правовых норм разрешения контрактных споров, а также грамотное, тонкое и недорогостоящее применение их судами. Такие допущения удобны тем, что они освобождают юристов и экономистов от необходимости рассматривать все то множество различных способов, с помощью которых отдельные участники обмена «предусматривают в контракте уход из-под влияния или избежание» государственных органов управления сделками посредством создания механизма частного улаживания споров. В результате произошло своеобразное разделение усилий: экономисты полностью поглощены вопросами экономических выгод от специализации и обменов, а правоведы сосредоточивают внимание на технических аспектах контрактного права.

Последнее нашло отражение в концепции «правового централизма», постулирующей, что «для разрешения споров требуется наличие «доступа» к некоему арбитражному форуму, внешнему по отношению к той социальной структуре, где этот конфликт возник, [и что] средства для его улаживания будут предоставлены в соответствии с предписаниями некоторого органа, располагающего багажом авторитетных знаний, и выработаны экспертами, действующими под покровительством государства»

(Galanter, 1981, p. 1). Факты, однако, показывают обратное. Большинство споров, многие из которых согласно действующему законодательству могли бы рассматриваться в суде, разрешаются участниками сделок путем уклонения от конфликтов, самостоятельно либо какими-то иными способами (Galanter, 1981, p. 2).

Нереальность предпосылок, лежащих в основе правового централизма, также подтверждается плодотворностью модели простого обмена. Данный факт здесь не оспаривается. Меня беспокоит то, что в результате использования указанной концепции был оттеснен на второй план юридический и экономический анализ частного порядка улаживания конфликтов. Это печально, так как «во многих случаях участники конфликтов могут найти более удовлетворительные их решения, в отличие от профессионалов, обязанных применять общие правила на основе ограниченных знаний по существу дела» (Galanter, 1981, p. 4)¹⁰.

Указанные проблемы схожи с теми, которые волновали в 1931 г. Карла Ллевеллина при исследовании им контрактных отношений, но с тех пор они систематически игнорировались¹¹. Если бы не ограниченности правового централизма, *ex post* стадией контрактных отношений можно было бы пренебречь. Однако ввиду очень реальных ограничений, которым подвержен механизм судебного улаживания споров, неизбежно возникают *ex post* затраты на осуществление контрактов. Экономическая теория транзакционных издержек настаивает на паритетном учете всех типов затрат, связанных с процессом контрактации.

Ex post контрактные издержки встречаются в нескольких формах. Они включают, во-первых, связанные с плохой адаптацией к непредвиденным событиям затраты (*maladaptation costs*), имеющие место при нарушении ответственности механизма сделок обстоятельствам их реализации, которое Масахико Аоки называет «смещением

¹⁰ Марк Галантер развивает этот тезис так: «Огромное разнообразие предпочтений и реальных ситуаций по сравнению с небольшим числом моментов, которые могут быть учтены в формальных правилах контрактации... а также потеря смысла спора при его переложении на профессиональный юридический язык лежат в основе ограниченного желания прибегать к рекомендациям официальных правил» (Galanter, 1981, p. 4).

¹¹ См. подразд. 1.2 пролога.

контрактной кривой» (Aoki, 1983)¹², во-вторых, расходы на тяжбы (*haggling costs*), сопровождающие двусторонние усилия по устранению *ex post* сбоев в контрактных отношениях, в-третьих, организационные и эксплуатационные расходы (*setup and running costs*), сопряженные с использованием структур управления (часто не судов), куда стороны обращаются для улаживания конфликтов, и, в-четвертых, затраты, связанные с точным выполнением контрактных обязательств (*bonding costs*).

Таким образом, предположим, что контракт обуславливает совершение действия *x*, но, зная развитие событий после его заключения (или обладая полнотой знаний), стороны решают, что им следовало бы выполнить действие *y*. Однако переход от *x* к *y* может оказаться нелегким. Порядок распределения полученных доходов неизбежно становится предметом интенсивных торгов, в ходе которых каждый участник сделки преследует личный интерес. Следствием этого может стать сложное стратегическое поведение*. Обращение участников конфликта в некую инстанцию может помочь его разрешению, однако это зависит от обстоятельств. Если в результате усилий обоих типов стороны решают предпринять действие *y'*, а не *y*, то будет достигнута лишь частичная адаптация.

¹² *Ex post* трансакционные издержки сопоставимы (хотя на самом деле различаются) с затратами, которые Майкл Дженсен и Уильям Меклинг определяют как агентские издержки (*agency costs*)*, являющиеся суммой трех величин: «1) затрат доверителя на мониторинг (т. е. связанных с контролем за соблюдением агентом условий договора.— *Прим. ред.*), 2) расходов агента, сопряженных с выполнением обязательств перед доверителем, 3) остаточных выгод доверителя (*residual loss*)»** (Jensen and Meckling, 1976, p. 308), причем последние представляют собой достаточно большую величину.

* Главными действующими лицами контрактного взаимодействия, с которым связан данный вид издержек, выступают принципал, доверитель (*principal*), и его агент, представитель (*agent*). Суть проблемы их отношений заключается в том, что хотя агент и должен действовать в интересах доверителя, он нередко, пользуясь преимуществом в доступе к экономической информации, начинает преследовать собственную выгоду в ущерб доверителю.— *Прим. ред.*

** Эти же авторы определили их как денежный эквивалент снижения доходов доверителя ввиду неизбежности некоторых расхождений между решениями агента (в условиях оптимальности как наблюдений за ним доверителя, так и действий агента, связанных с выполнением его обязанностей) и теми решениями, которые бы максимизировали доходы доверителя (*Ibid.*, p. 308).— *Прим. ред.*

* Подробное определение автором данного механизма достижения односторонних выгод дается в гл. 14.— *Прим. ред.*

Усложняющим фактором здесь является то, что *ex ante* и *ex post* контрактные расходы взаимозависимы. Другими словами, они должны анализироваться одновременно, а не последовательно. Кроме того, оба типа издержек часто трудно поддаются количественным оценкам. Данная проблема разрешается путем сравнительного институционального анализа для сопоставления транзакционных издержек при различных способах контрактации. Соответственно, важно различие транзакционных издержек, а не их абсолютное значение. Как отмечал Герберт Саймон, для сравнения альтернативных дискретных структур управления (*discrete structural alternatives*) можно использовать довольно примитивные методы — «такие исследования зачастую могут проводиться без применения сложного математического аппарата или исчисления предельных величин. Вообще, для того чтобы продемонстрировать несоответствие двух величин, не требуется столь тонких и сложных методов, как для выявления условий, при которых достигается равенство предельных значений этих величин» (Саймон, 1993, с. 24). В эмпирических исследованиях транзакционных издержек почти никогда не предпринимается попытка непосредственно измерить их величину. Вместо этого ученые стремятся ответить на вопрос: соответствуют организационные отношения (контрактная практика, структуры управления) атрибутам транзакций, как это предполагает теория транзакционных издержек, или нет?

1.3. Более широкий контекст

Хотя в данной книге внимание сконцентрировано на вопросах минимизации транзакционных издержек, необходимо, однако, определить место этих издержек в более широком социально-экономическом контексте. К числу факторов, на которые я иногда (но не постоянно) ссылаюсь, относятся следующие.

1. При неизменности поставляемого товара или услуги имеет место суммарная экономия производственных и транзакционных издержек, откуда следует, что надо признавать связанные с нею компромиссные решения.

2. В более общем случае, когда дизайн поставляемого товара или услуги является переменной величиной, зависящей от управленческих решений и влияющей на спрос

и издержки обоих типов, его следует соответственным образом учитывать в расчетах эффективности.

3. Социальный контекст, в котором реализуются трансакции — привычки, нравы, обычаи и т. п., — имеет значение, и, следовательно, его необходимо учитывать при анализе контрактов, осуществляемых в условиях разных культур¹³.

4. Аргументация моего исследования в целом изначально опирается на идею об эффективности конкуренции в разделении моделей организации на более и менее эффективные и перераспределения ресурсов в пользу первых. Это представляется правдоподобным, особенно если результаты данного процесса появляются через 5 и 10 лет, а не в очень короткие сроки¹⁴. Подобное интуитивное суждение было бы убедительнее, если бы мы имели более разработанную теорию процесса отбора. Таким образом, аргументы теории трансакционных издержек открыты для некоторых из тех самых возражений, которые эволюционная экономическая теория (*evolutionary economics*) использует при критике ортодоксальной теории (Nelson and Winter, 1982, p. 356—370), несмотря на то что в других вопросах первые две серьезно дополняют друг друга (p. 34—38).

5. Всякий раз, когда частные и социальные издержки и выгоды различны, следует уделять приоритетное внимание величине социальных издержек, если, конечно, делается попытка выработать траектории контрактных отношений, подсказывающих направления их развития.

¹³ Обоснование важности социального контекста см. в работе Granovetter, 1983. См. также: North, 1983.

¹⁴ Это интуитивное суждение перекликается с предположением Майкла Спенса о том, что в долгосрочной перспективе концепция входных барьеров уступает место теории «состязательных рынков»* (*contestable markets*) (Spence, 1983, p. 988). Хотя долгосрочная перспектива для Спенса, вероятно, превышает 5 или 10 лет, некоторые интересующие меня эволюционные процессы также охватывают полвека. Другими словами, я являюсь сторонником скорее слабой, чем сильной формы отбора, разница между которыми состоит в том, что «в относительном смысле выживают более приспособленные, однако нет оснований предполагать, что все они являются самыми приспособленными в любом абсолютном смысле» (Simon, 1983, p. 69; выделено в оригинале. — О.У.).

* Под понятием «состязательность» (*contestability*) в данном случае имеется в виду степень легкости, с которой фирмы могут проникать в новую для себя отрасль или покидать ее. Отрасль, характеризующаяся совершенной состязательностью (конкуренцией), — это та, где нет никаких входных барьеров. — Прим. ред.

2. КОГНИТИВНАЯ КАРТА КОНТРАКТОВ

В рамках экономической науки в целом теория транзакционных издержек наиболее тесно связана с теорией отраслевой организации. В данном разделе рассматриваются основные подходы к изучению отраслевой организации и их соотношение с теорией транзакционных издержек.

Теория отраслевой организации исследует контракты с точки зрения целей, которым они служат. К чему стремятся стороны при заключении сделки? При ответе на данный вопрос, как и повсеместно при анализе отраслевой

Теории контрактов

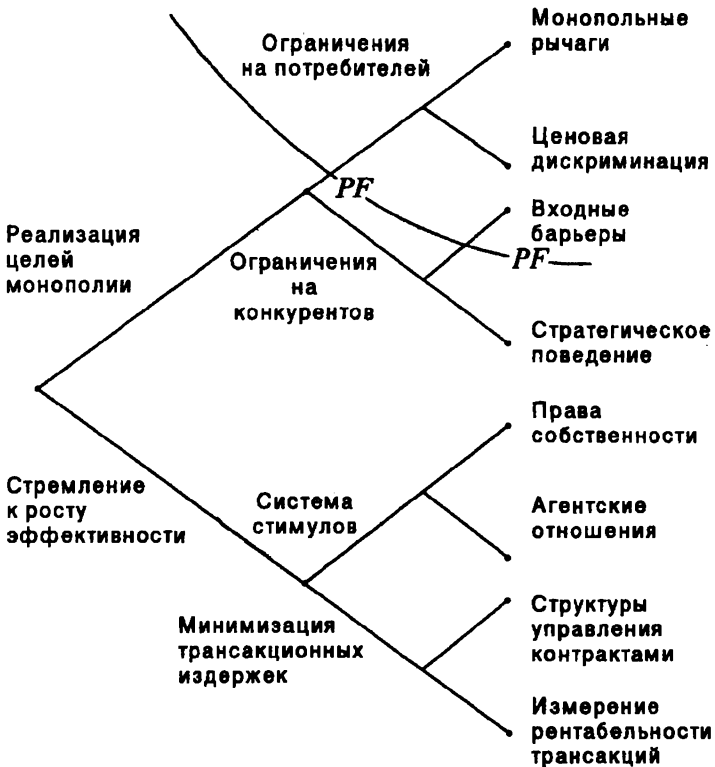


Рис. 1.1. Когнитивная карта контрактов

организации, полезно различать цели монополии и роста экономической эффективности. Когнитивная карта контрактов, представленная на рисунке 1.1, начинается с разделения этих целей хозяйственных сделок.

2.1. «Монополистическое» ответвление

Все подходы к анализу контракта, представленные на рисунке 1.1, независимо от отдаваемых ими приоритетов — целям монополии или эффективности, — по сути, сосредоточены на выяснении одного и того же вопроса. Его можно сформулировать так: к чему стремятся участники сделки, заменяя классический рыночный обмен, при котором товар продается по одинаковой цене без ограничений всем желающим, более сложными формами контрактации (включая нерыночные способы экономической организации)? Согласно «монополистическим» подходам необходимость такой замены объясняется реализацией целей монополии, согласно «эффективностным» — стремлением к минимизации соответствующих издержек.

Четыре «монополистических» подхода к анализу контракта можно разделить на две группы. Концепции, отнесенные к первой из них, исследуют ограничения в отношении групп потребителей и территорий распространения товаров, поддержание уровня цены товара при перепродаже, ограничительную практику сбыта (*exclusive dealing*)*, вертикальную интеграцию и некоторые другие ограничения в отношении потребителей. Концепции, включенные во вторую группу, изучают воздействие подобных мероприятий на конкурентов.

Теория контрактов как «монопольных рычагов» («*leverage*» theory of contracting) и интерпретация нестандартной контрактации как механизма ценовой дискриминации сосредоточены на выяснении возможностей влияния на покупателей. Ричард Познер (Posner, 1979) связывает теорию «монопольных рычагов» с (ранними) традициями Гарвардской школы, а исследования механизма ценовой дискриминации — с традициями Чикагской школы в экономической теории антимонопольного регулирования. Теория контрактов как «монопольных рычагов» утверждает,

* В этом случае продукция промышленной фирмы реализуется только через определенные торговые предприятия. — *Прим. ред.*

что первоначальная монопольная власть может быть усилена посредством нестандартной контрактной практики. Хотя эта теория на сегодняшний день в значительной степени дискредитировала себя в глазах экономистов¹⁵, она продолжает быть популярной среди многих юристов и все еще находит отражение в документах, содержащих краткое изложение судебного дела (*legal briefs*)¹⁶, и судебных решениях¹⁷.

Анализ нестандартной контрактации на основе концепции ценовой дискриминации предполагает неизменность изначальной силы монополиста. Ценовая дискриминация является просто способом реализации скрытой монопольной власти. Такая интерпретация нестандартной контрактации была разработана Ароном Дайректором и Эдвардом Леваем (*Director and Levi, 1956*) на примере навязывания принудительного ассортимента и Джорджем Стиглером (*Stigler, 1963*) в связи с проблемой связанных контрактов. Последние, наряду с навязыванием принудительного ассортимента, являются преднамеренными действиями, с помощью которых продавцы способны обнаружить различия в оценках своих продуктов потребите-

¹⁵ Основной аргумент сторонников данного подхода касается организации продаж комплементарных товаров на рынке конечной продукции. Чикагская школа утверждает, что в подобных условиях навязывание принудительного ассортимента не может усилить власть монополиста, а просто представляет собой попытку использования ценовой дискриминации: «При отсутствии ценовой дискриминации монополист не получит дополнительную прибыль от монополизации производства комплементарного продукта» (*Posner, 1976, p. 173*). Эта оценка многими была признана неверной. Так, Тимоти Бреннан и Шелдон Киммел впоследствии рассмотрели один частный, но достаточно интересный случай, на примере которого показали, что навязывание принудительного ассортимента происходит не на рынке продукции с высокой степенью обработки, а на рынке продукции с незначительной степенью обработки. Ученые указывают, что следствием навязывания здесь принудительного ассортимента может быть монополия на втором рынке, если «размеры экономики от масштаба или условия спроса... [таковы], что производители не могут выгодно продать товар второго типа до тех пор, пока не продадут товар первого типа тому же монополисту» (*Brennan and Kimmel, 1983, p. 21*).

¹⁶ См., например, *amicus** краткое изложение дела, подготовленное Лоуренсом А. Салливаном в поддержку ответчика по делу *Monsanto Company v. Spray-Rite Corporation*.

* Дружественное (*лат.*).

¹⁷ Несмотря на то что принятое большинством решение суда по делу *Jefferson Parish Hosp. Dist. No. 2 v. Hyde* (44ССН S. Ct. Bull., P.) означало правильный исход этой тяжбы, впечатление от него смазывается ссылками суда на теорию «монопольных рычагов».

лями и монетизировать (превратить в деньги.— *Прим. ред.*) выигрыш потребителей.

Две другие «монопольстические» концепции анализируют нестандартную контрактную практику как ограничивающую действия конкурентов. В рамках этих концепций главным образом изучаются вопросы усиления монопольной власти крупных утвердившихся на рынке фирм относительно более мелких реальных или потенциальных конкурентов. Литература по проблемам входных барьеров, начало которой было положено книгой Джо Бэйна (Bain, 1956), в основном придерживается данной исследовательской традиции. Ранние работы в этой области подверглись суровой критике, инициированной представителями Чикагской школы. Главными недостатками при этом назывались статический характер анализа и достаточно небрежное определение существенных предварительных условий использования входных барьеров. Более поздние работы по проблемам стратегического поведения устранили почву для подобной критики¹⁸. В них были успешно рассмотрены вопросы инвестиционной и информационной асимметрии, признано значение межвременных характеристик контрактов и исследованы особенности эффектов репутации деловых партнеров. Особенно интригующей была трактовка нестандартных контрактов как средства «повышения издержек конкурентов» (Salop and Scheffman, 1983).

За исключением недавних работ по проблемам стратегического поведения, все концепции контракта, исходящие из примата целей монополии, придерживались традиций неоклассического экономического анализа, согласно которому фирма рассматривается как производственная функция. Поскольку в соответствии с этой исследовательской традицией *естественные границы фирмы определяются параметрами используемых технологий, то любая попытка фирмы расширить их* посредством нестандартной контрактации изначально понималась как преследующая монопольные цели и приводящая к усилению монополии¹⁹. Дан-

¹⁸ См. гл. 14.

¹⁹ Строго говоря, можно доказать, что ценовая дискриминация эффективна, но такое доказательство является простым делом только при условии нулевых транзакционных издержек и устранения эффектов распределения доходов. Однако предположение о нулевых транзакционных издержках подтверждается крайне редко. По этой причине частные и общественные оценки ценовой дискриминации могут привести к противоречивым результатам (Williamson, 1975, p. 11—13).

ный подход к анализу отраслевой организации с позиций так называемой «прикладной теории цен» превалировал в послевоенный период. Как отмечал Коуз (1993б, с. 56—57), он тогда лежал в основе обоих ведущих учебников по отраслевой организации, написанных Джо Бэйном (Bain, 1958) и Джорджем Стиглером (Stigler, 1968). Негостеприимный подход к нестандартной контрактной практике при проведении в жизнь антимонопольного законодательства, о котором я упоминал в подразделе 1.1, имел аналогичные концептуальные истоки. В отличие от этого подхода большинство работ по вопросам стратегического поведения более близки к концепции фирмы как структуры управления (см. главу 14). Кривая «*PF*»* на рисунке 1.1, проведенная с целью выделения «монополистических» концепций, разграничивает ранние подходы к познанию контрактных отношений, основанные на интерпретации фирмы как производственной функции, и более современную концепцию контракта, акцентирующую внимание на стратегическом поведении его участников.

2.2. «Эффективное» ответвление

Большинство исследований, которые я отношу к Новой институциональной экономической теории, расположены на «эффективном» ответвлении когнитивной карты контрактов. «Эффективные» подходы подразделяются на две группы: те, согласно которым основное внимание уделяется состыковке побудительных мотивов участников сделки, и те, для которых главным вопросом, является экономия трансакционных издержек. В литературе по проблемам состыковки стимулов исследуется *ex ante* стадия контрактного процесса. Новые формы распределения прав собственности и сложной контрактации интерпретируются здесь как попытки преодоления недостатков системы стимулирования, характерных для простых форм собственности и традиционных контрактных отношений. Развитие экономической теории прав собственности связано прежде всего с трудами Рональда Коуза (1993а), Армена Алчиана (Alchian, 1961, 1965) и Га-

* От «production function» (англ.) — производственная функция.—
Прим. ред.

рольда Демсеца (Demsetz, 1967, 1969)²⁰. В свою очередь работы Леонида Гурвица (Hurwicz, 1972, 1973), Майкла Спенса и Ричарда Зекхаузера (Spence and Zeckhauser, 1971), Стивена Росса (Ross, 1973), Майкла Дженсена и Уильяма Меклинга (Jensen and Meckling, 1976) и Джеймса Мирлиса (Mirlees, 1976) заложили основы теории агентских отношений²¹.

В трудах по вопросам прав собственности подчеркивается, что *форма собственности имеет важное значение* и что имущественные права на активы имеют три составляющие: право пользования активами, право присвоения дохода от их использования и право изменения формы и/или существенных элементов активов (Furubotn and Pejovich, 1974, p. 4). После четкого определения прав собственности обычно предполагается (часто неявно, а иногда и явно), что активы будут использоваться в соответствии с целями их собственников, что достигается, если, во-первых, соблюдается юридически закрепленная структура прав собственности и, во-вторых, люди выполняют свою работу согласно инструкциям²².

Таким образом, в то время как рассмотренные в предыдущем разделе концепции контракта интерпретируют нестандартные формы обмена как механизм реализации целей монополии, работы по проблемам прав собственности сконцентрированы на вопросе о том, является ли неэффективное размещение ресурсов результатом неправильного распределения прав собственности. В перераспределении прав собственности, возможно сложными (нестандартными) способами, и заключается объяснение неоднородности

²⁰ Недавний обзор исследований по этой теме содержится в работе De Alessi, 1983. Ранее подобный обзор был осуществлен в работе Furubotn and Pejovich, 1974. (См. также: Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990. — Прим. ред.)

²¹ Обзор работ по данной проблематике см. в работе Vaiman, 1982.

²² В недавнем исследовании Сэнфордом Гроссманом и Оливером Хартом проблем вертикальной интеграции обсуждаются оба эти условия. Авторы рассматривают собственность на активы как контроль за остаточными правами (residual rights): «Всякое имущество при этом будет иметь единственного собственника, который обладает правом контролировать его использование, если иное не оговорено [в контракте]» (Grossman and Hart, 1984, p. 7). Далее они отмечают, что собственник материальных активов «может требовать от работников предприятия» использовать эти активы в соответствии с его указаниями (1984, p. 17). Таким образом, разница между рыночной организацией и вертикально интегрированной фирмой целиком определяется характерными для них различиями в отношениях собственности на активы.

контрактов. Другими словами, дискретная рыночная контрактация вытесняется более сложными формами сделок, так как последние позволяют передать функцию контроля за реализацией остаточных прав в руки тех, кто может наиболее эффективно это сделать.

В работах по теории агентских отношений, особенно в ранних, подчеркивается, что доверители, заключая контракты, полностью осознают риски, связанные с выполнением их своими агентами. Таким образом, хотя отделение собственности от контроля ослабляет стимулы к увеличению прибылей, это предвидится в момент разделения данных функций и полностью отражается в цене акций нового выпуска (Jensen and Meckling, 1976). Поэтому будущее не должно преподнести каких-то сюрпризов — все действия в рамках выполнения контракта осуществляются в соответствии с *ex ante* состыковкой побудительных мотивов.

Фактически, как отмечает Майкл Дженсен в своей важной обзорной статье (Jensen, 1983), исследования по теории агентских отношений развиваются в двух направлениях. Первое он определяет как позитивную теорию агентских отношений (*positive theory of agency*). Согласно этой теории «капиталоемкость, степень специализации активов, расходы на информацию, рынки капитала, внешние и внутренние рынки труда являются примерами различных факторов хозяйственной среды, в рамках которой происходит контрактный процесс, и на основе совместного учета этих факторов и затрат на выполнение сторонами своих обязательств и отслеживание их действий определяются конкретные формы контрактного взаимодействия» (Jensen, 1983, p. 334—335). Исследователи здесь исходят из предположения о том, что процессы естественного отбора строго эффективны (Fama, 1980; Jensen, 1983, p. 331; Fama and Jensen, 1983, p. 301, 327); при этом в качестве главного аргумента цитируется классическое, но сделанное с большими оговорками, очень осторожное заявление Армена Алчиана о важности эволюционного подхода в экономическом анализе (Alchian, 1950).

Ко второму направлению Дженсен относит исследования механизма взаимоотношений доверителя и его агента («*principal-agent*» literature) (Jensen, 1983, p. 334). В этих относительно математизированных работах приписывается преувеличенное значение *ex ante* состыковке стимулов. Позднее данный подход стал более известен

как концепция моделирования механизма контракта. Это направление исследований созвучно ранним разработкам вопросов контрактации на вероятностных рынках (contingent claims contracting)*²³, однако ученые теперь пошли дальше — различные контрактные трудности они стали объяснять наличием частной информации. Сложные проблемы стыковки стимулов (которые игнорируются авторами работ по контрактации на вероятностных рынках) возникают всегда, когда нельзя предположить возможность полного и откровенного раскрытия частной информации. Но в трактовке других вопросов труды по моделированию механизма контракта и контрактации на вероятностных рынках очень схожи — все допустимые контрактные проблемы в них решаются путем всеобъемлющих (comprehensive)** *ex ante* переговоров²⁴, и в обоих случаях предполагается эффективность судебного порядка улаживания конфликтов²⁵. Повторю: в основе аргумен-

* Т. е. контрактации, учитывающей возможные будущие требования участников сделки друг к другу, возникновение которых зависит от наступления непредсказуемых событий. — *Прим. ред.*

²³ Мервин Кинг следующим образом характеризует модель Эрроу — Дебре: «...Товары различаются не только по своим физическим и пространственным характеристикам, времени поступления на рынок, но и по «состоянию окружающего мира», в условиях которого была осуществлена их поставка. «Состояние окружающего мира» определяется путем выяснения ценности всех неопределенных переменных, имеющих отношение к экономической системе... и представляет собой все множество данных переменных. Уникальность этих различных состояний окружающего мира определяется их взаимодействием, и все вместе они составляют исчерпывающее множество условий бизнеса... Особенности товаров теперь понимаются как зависящие от случайного стечения определенных обстоятельств, а рыночная система — как состоящая из рынков всех таких случайных товаров со случайно сформировавшимися характеристиками» (King, 1977, p. 128).

** Т. е. учитывающих все возможные будущие обстоятельства сделки. — *Прим. ред.*

²⁴ Работы по моделированию механизма контрактов основаны на предположении о том, что стороны имеют познавательные способности, достаточные для разработки контрактов неограниченной сложности. Пользуясь терминологией гл. 2, можно сказать, что участники контракта обладают неограниченной рациональностью (Holmstrom, 1984). В отличие от исследований прав собственности в вышеназванных работах утверждается, что «поскольку обязательства сторон полностью определены для каждого состояния природы, то не возникает необходимости в распределении остаточных прав контроля за использованием активов» (Grossman and Hart, 1984, p. 7). Сложные контракты, следовательно, не касаются остаточных прав, а уделяют внимание изначальному определению обязательств сторон ввиду признания условия наличия частной информации.

²⁵ См.: Vaiman, 1982, p. 168.

тации здесь лежат интересы эффективности, а не реализации целей монополии.

Работы по теории транзакционных издержек также исходят из предположения о том, что нестандартные формы контрактации способствуют повышению эффективности. Однако при этом большее внимание уделяется стадии реализации контракта. Как показано на рисунке 1.1, транзакционный подход распадается на два направления: анализ структур управления и измерение рентабельности контрактов. Хотя в настоящей книге основное внимание уделяется первому из этих направлений, надо отметить, что оба они важны и фактически взаимозависимы.

Как и теория прав собственности, экономическая теория транзакционных издержек подчеркивает важность отношений собственности и *ex ante* состыковки побудительных мотивов. Но в то время как исследования прав собственности и моделирования механизма контракта проводятся в рамках традиций правового централизма, теория транзакционных издержек оспаривает эффективность судебного порядка разрешения конфликтов и концентрирует внимание на механизме их частного улаживания. Какие институты создаются для поддержания контрактных отношений и каковы их возможности в выработке адаптивных, последовательных решений и в улаживании конфликтов? Дополняя — посредством ответа на этот вопрос — содержащийся в других концепциях экономической эффективности анализ отношений собственности и состыковки стимулов, теория транзакционных издержек утверждает, что *ex post институты* поддержки контракта имеют важное значение.

Джеймс Бьюкенен отмечал, что «экономическая теория все больше становится «наукой о контрактах», а не «наукой о выборе» (рационального способа распределения ресурсов. — *Прим. ред.*), [вследствие чего] в центре ее внимания должен быть не хозяйствующий субъект, максимизирующий прибыль, а третейский судья, «человек со стороны», пытающийся найти компромиссные решения конфликтов в случаях возникновения претензий участников сделки друг к другу» (Buchanan, 1975, p. 229). Анализ контрактов на основе концепции структур управления признает приоритет «науки о контрактах», но дополняет действия третейского судьи усилиями специалиста по институциональному проектированию. Цель второго состоит не просто в разрешении

прогрессирующего конфликта, но и в том, чтобы заранее распознать потенциальный конфликт и разработать структуры управления, способные предотвратить или ослабить его.

Экономическая теория транзакционных издержек утверждает, что переговорные процессы по любой сделке невозможно ограничить лишь *ex ante* стадией контрактных отношений. Напротив, *переговорный процесс пронизывает все стадии контрактных отношений*, в связи с чем учет институтов частного улаживания конфликтов и изучение контрактации в ее целостности имеют исключительно важное хозяйственное значение. Этот вывод основывается на анализе характеристик экономического поведения человека, представляющих собой соединение ограниченной рациональности и оппортунизма, и сложных атрибутов транзакций, среди которых особую роль играет специфичность активов.

Концепция измерения рентабельности контрактов, являющаяся составной частью теории транзакционных издержек, занимается изучением неопределенностей экономических результатов или характеристик договоров поставки товара или услуги. Примером здесь является работа Алчиана и Демсеца (Alchian and Demsetz, 1972) по управлению технологически неделимыми трудовыми заданиями (проблема артельной (групповой) организации). Аналогичные вопросы рассматривались Уильямом Оучи (Ouchi, 1980b) в контексте организации труда и Йорамом Барзелом (Barzel, 1982) в рамках изучения организации рынков. Свежим примером интересного прикладного исследования является анализ Роем Кеннеем и Бенджамином Клайном (Kenney and Klein, 1983) феномена, который они определили как «чрезмерная пытливость» (*oversearching*). В отличие от Стиглера, считавшего, что связанные контракты преследуют монополистические цели (ценовая дискриминация), Кенней и Клайн утверждают, что такая практика способствует снижению издержек измерения рентабельности сделок.

Как уже отмечалось, настоящая книга в основном опирается на концепцию структур управления, составную часть теории транзакционных издержек. Однако определенное внимание уделяется и вопросам измерения рентабельности транзакций, что является необходимым, поскольку эти концепции взаимозависимы.

3. «ВНУТРЕННИЙ МИР» КОНТРАКТА

«Внутренний мир» контракта разными авторами трактуется по-разному. Одни главной его характеристикой называют планирование, другие — обещание (promise), третьи — конкуренцию, четвертые — механизм управления (или частный порядок улаживания конфликтов). Каждая из этих точек зрения по-своему верна в зависимости от поведенческих предпосылок, наиболее адекватных конкретной сделке, и от экономических характеристик товара или услуги, являющихся ее предметом.

Изучение экономической организации основывается на двух поведенческих предпосылках, которые более подробно рассматриваются в главе 2. Какими познавательными способностями обладают люди, участвующие в процессе обмена, и в какой степени они ориентируются при этом на личный интерес? Теория трансакционных издержек предполагает, что экономически активным индивидам свойственна ограниченная рациональность в том смысле, что они ведут себя *«преднамеренно рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени»* (Simon, 1961, p. xxiv), и что они подвержены оппортунизму, заключающемуся в преследовании ими личных интересов с использованием коварства. Кроме того, теория трансакционных издержек утверждает, что наиболее важным параметром при сравнительной оценке трансакций является степень специфичности активов, необходимых для их реализации. Стороны, участвующие в сделке, поддерживаемой значительными инвестициями в трансакционно-специфические активы*, могут эффективно осуществлять двустороннюю торговлю. Гармонизация контрактного взаимодействия, объединяющего усилия участников сделки с целью обеспечения адаптивности и непрерывности их отношений, становится источником реальной экономической ценности.

Если бы отсутствовала неопределенность хозяйственной жизни, то проблемы экономической организации были бы относительно неинтересны. Допустим поэтому наличие значительной степени неопределенности и рассмотрим формы контракта при различном проявлении факторов

* Здесь и далее этим термином обозначаются активы, узкоспециализированные относительно задач конкретной сделки.— *Прим. ред.*

ограниченной рациональности, оппортунизма и специфичности активов. Допустим, в частности, что каждый из этих факторов может иметь одно из двух значений: либо он проявляется в существенной степени (обозначим ее через «+»), либо он отсутствует (обозначим эту ситуацию через «0»). Рассмотрим три случая, в каждом из которых отсутствует один из перечисленных факторов, и случай, в котором все три фактора имеют место. В таблице 1.1 представлены четыре сравниваемых нами ситуации и определена соответствующая каждой из них модель контракта.

Ситуация, когда поведение всех участников контракта является оппортунистическим, активы — специфическими, а познавательные способности экономических агентов — неограниченными, по сути, адекватна предмету работ по моделированию механизма контракта (Hugwicz, 1972, 1973; Meyerson, 1979; Harris and Townsend, 1981). Хотя условие оппортунизма и требует отражения в контракте наличия частной информации, предполагающего решение сложных проблем состыковки стимулов, все проблемы, связанные с реализацией контракта, устраняются на *ex ante* стадии переговоров. Ввиду неограниченной рациональности переговоры при заключении контракта носят всеобъемлющий характер, вследствие чего удается изначально определить необходимые меры адаптации к возможным будущим (доступным взору общественности) событиям. Таким образом проблем с реализацией контракта никогда не возникает (либо нарушение подобных соглашений оказывается невозможным, поскольку предполагается эффективность разрешения всех конфликтов через суд [Baipan, 1982, p. 168]). Следовательно, «внутренний мир» контракта в условиях неограниченной рациональности понимается как мир, где господствует планирование.

Таблица 1.1. Характеристики процесса контрактации

Поведенческие предпосылки		Специфичность активов	Главная особенность «внутреннего мира» контракта
Ограниченная рациональность	Оппортунизм		
0	+	+	Планирование
+	0	+	Обещания
+	+	0	Конкуренция
+	+	+	Механизм управления

Рассмотрим альтернативную ситуацию, когда экономические агенты подвержены ограниченной рациональности, транзакции поддерживаются специфическими активами, но предполагается отсутствие оппортунизма, т. е. подразумевается, что слова людей не расходятся с их делами. Несмотря на то что ввиду ограниченной рациональности в таких контрактах будут пробелы, на практике их реализации ничто не будет угрожать, если стороны придерживаются самовыполнимых общих положений договора. Каждый участник контракта с самого начала обязуется эффективно выполнять его условия (с целью максимизации общей прибыли) и в периоды возобновления контракта стремиться только к честно заработанным доходам. Стратегическое поведение сторон в этом случае полностью отрицается. С момента заключения первоначального договора стороны, следуя своим обязательствам, отказываются от подобных односторонних преимуществ. В дальнейшем контракт успешно выполняется полностью, так как обязательства описанного выше типа — в условиях отсутствия оппортунизма — являются самовыполнимыми. В данном контексте контрактные отношения сводятся к миру обещаний.

Рассмотрим теперь ситуацию, когда экономические агенты подвержены ограниченной рациональности и оппортунизму, но в которой допускается отсутствие специфичности активов. Участники таких контрактов безразличны к соответствию партнеров друг другу. Подобная ситуация описывает мир, где эффективна дискретная рыночная контрактация, рынки абсолютно конкурентны²⁶ и где успешно осуществляются конкурсные торги за франшизу на естественную монополию. Поскольку в этом случае об-

²⁶ Следует отметить различия между экономической теорией транзакционных издержек и теорией «состязательных рынков» (Baumol, Panzer and Willig, 1982) в трактовке ими проблемы специфичности активов. Оба подхода к анализу экономической организации признают важность этого фактора, однако рассматривают его с противоположных точек зрения. Теория «состязательных рынков» преуменьшает влияние фактора специфичности активов до такой степени, что становится легкой реализацией стратегии проникновения на рынок типа «схватить и убежать». Теория транзакционных издержек, напротив, возводит на пьедестал фактор специфичности активов. Наличие специализированных относительно конкретной фирмы активов длительного пользования понимается как широко распространенное явление, вследствие чего проникновение на рынок со стратегией «схватить и убежать» часто оказывается неосуществимым.

ман и вопиющие контрактные уловки предотвращаются в судебном порядке²⁷, то «внутренний мир» контракта здесь характеризуется господством отношений конкуренции.

Каждая из этих трех концепций оказывается несостоятельной в случае одновременного наличия ограниченной рациональности, оппортунизма и специфичности активов. Планирование непременно оказывается неполным (ввиду ограниченной рациональности), обещания предсказуемо нарушаются (ввиду, оппортунизма), и приобретает важное значение соответствие партнеров друг другу (ввиду, специфичности активов). Это есть мир, где определяющую роль играет механизм управления контрактными отношениями. Так как эффективность судебного улаживания конфликтов довольно проблематична, выполнение контракта в значительной степени зависит от институтов частного улаживания споров. Это и есть тот «внутренний мир» контракта, который анализируется экономической теорией транзакционных издержек. Определяемый этими условиями организационный императив состоит в следующем: *организуйте транзакции таким образом, чтобы сэкономить на ограниченной рациональности при одновременной защите их от опасности оппортунизма*. Данное утверждение соответствует иному, расширенному пониманию сути хозяйственной деятельности по сравнению с императивом, который звучит как «Максимизируйте прибыль!».

4. ПРОСТАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ КОНТРАКТОВ

Допустим, что товар или услуга могут производиться с использованием любой из двух альтернативных технологий. Первая является технологией общего назначения, вторая — специального назначения. Последняя требует большего объема инвестиций в транзакционно-специфические активы длительного пользования, и применение данной технологии является наиболее эффективным при наличии устойчивого спроса на производимую на ее основе продукцию.

Обозначив через k степень транзакционной специфичности активов, можно сказать, что для транзакций,

²⁷ Очевидно, что предположение об эффективности судебного улаживания конфликтов в условиях ограниченной рациональности и оппортунизма необоснованно, но оно тем не менее является укоренившимся.

исполнение которых требует технологий общего назначения, $k = 0$. Если же для реализации трансакций применяется технология специального назначения, то $k > 0$. В данном случае используемые активы специализированы относительно конкретных потребностей участников сделки. Следовательно, если трансакции такого типа будут преждевременно прекращены, то будут неизбежны и потери в экономической ценности этих активов. Подобным трансакциям соответствует ситуация двусторонней монополии, описанная выше и анализируемая в главе 2.

Хотя классическая рыночная контрактация, которая «начинается четкой формулировкой соглашения и заканчивается его четким выполнением» (Macneil, 1974, p. 738), удовлетворяет условиям трансакции типа $k = 0$, не поддерживаемый специальными механизмами рыночный способ управления трансакциями вызывает опасения всякий раз, когда применение значительных трансакционно-специфических активов связано с риском. Во втором случае стороны заинтересованы в создании гарантий контрактных отношений для защиты своих инвестиций. Обозначим степень таких гарантий через s . При $s = 0$ контракт заключается без предоставления каких-либо гарантий; при условии их наличия имеем $s > 0$.

На рисунке 1.2. изображены три возможных варианта контрактов, соответствующих различным изложенным выше условиям. Каждый вариант имеет определенное значение оговариваемой в контракте цены товара или услуги. Для сравнения их предположим, что продавцы, во-первых, нейтральны к риску, во-вторых, могут использовать любую из названных технологий и, в-третьих, согласятся на любые гарантии, обеспечивающие безубыточность инвестиций. Таким образом, по варианту А контракт предусматривает использование технологии общего назначения ($k = 0$) с ожидаемой ценой безубыточности p_1 . В свою очередь, контракт, заключенный по варианту В, поддерживается трансакционно-специфическими активами ($k > 0$) без предоставления каких-либо гарантий ($s = 0$). Ожидаемая цена безубыточности в этом случае составит \bar{p} . По варианту С контракт также предусматривает использование технологии специального назначения, но так как покупатель предоставляет здесь продавцу определенные гарантии ($s > 0$), то цена безубыточности \hat{p} в данном случае меньше, чем \bar{p} .

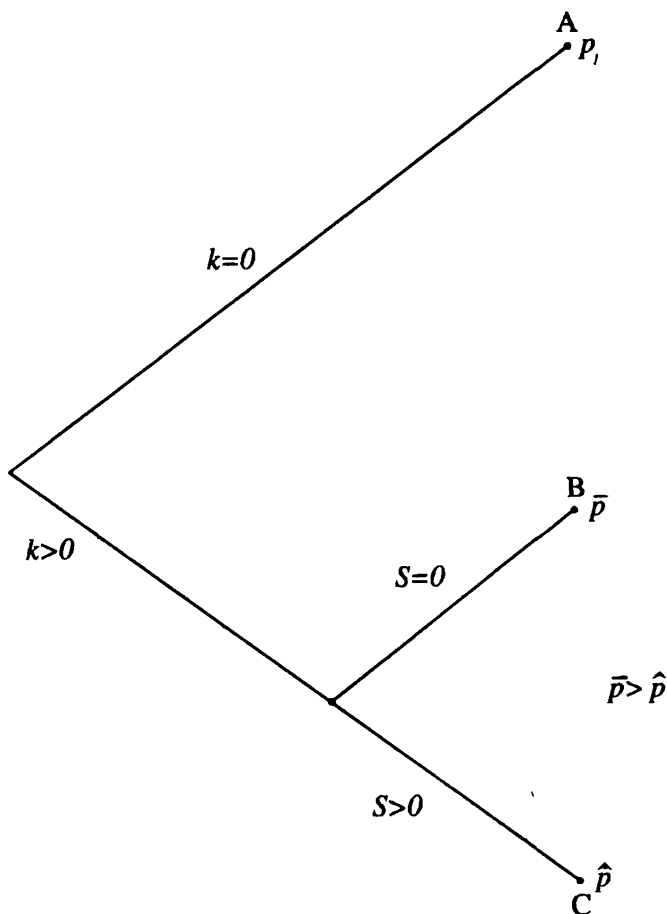


Рис. 1.2. Простая классификация контрактов

Обсуждаемые мною гарантии защиты инвестиций обычно принимают одну или больше чем одну из следующих трех форм. Во-первых, это пересмотр системы стимулов, обычно включающих в себя уплату неустоек либо штрафов за досрочное прекращение контракта. Во-вторых, это создание и использование специализированной структуры управления для рассмотрения и разрешения конфликтов. Применение арбитража вместо обычных гражданских судебных процедур является, таким образом, особенностью управления контрактом в условиях варианта С. В-третьих, это

различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений. Пример последней формы гарантий — расширение торговых отношений: от обмена одностороннего до обмена двустороннего (например, на основе согласованного использования принципа взаимности) — с целью выравнивания торговых рисков обеих сторон.

Подобная простая классификация сделок универсальна для исследования самых разных контрактных проблем. Ее применение облегчает сравнительный институциональный анализ, поскольку технология (k), структура управления/гарантии (s) и цена (p) являются взаимозависимыми параметрами контрактов и определяются одновременно. На протяжении всей книги я буду обращаться к данной классификации при рассмотрении всевозможных контрактных ситуаций. Это очень удобно, поскольку каждая из последних является лишь вариацией на тему общих правил контрактации. По мнению Хайека, «как только в некоей области знания удастся распознать абстрактное правило, объясняющее характеристики соответствующих феноменов, та же базовая схема может быть применена для изучения проявлений этих абстрактных характеристик, даже если они вызываются к жизни действием совершенно иных факторов» (Науек, 1967, р. 50)²⁸.

Суммируя вышесказанное, можно сформулировать общие выводы сравнения представленных на рисунке 1.2 контрактных вариантов А, В и С.

1. Трансакции, эффективно поддерживаемые активами общего назначения ($k = 0$), расположены в точке А; они не нуждаются в защитных структурах управления. Дискретная рыночная контрактация удовлетворяет требованиям подобных трансакций. Конкуренция является здесь главной особенностью «внутреннего мира» контракта.

2. Трансакции, предполагающие значительные инвестиции трансакционно-специфического типа ($k > 0$), эффективны в условиях двусторонней торговли.

²⁸ В 1971 г. при разработке контрактного подхода к изучению вертикальной интеграции я, конечно, предполагал, что имеются другие возможности прикладного применения этой концепции (например, для анализа организации рынков труда и государственного регулирования). Однако я слабо представлял, как нестандартные способы контрактации и вопросы корпоративного управления могут быть успешно исследованы на основе той же самой концепции.

3. Трансакции, расположенные в точке В, не поддерживаются гарантиями ($s = 0$), в связи с чем цена безубыточности очень велика ($\bar{p} > \hat{p}$). Подобные трансакции подвержены контрактной нестабильности. Они могут превратиться в сделки по варианту А (в этом случае специализированная технология заменяется технологией общего назначения: $k = 0$) или по варианту С (за счет предоставления контрактных гарантий, обеспечивающих уверенность в непрерывном использовании специализированной технологии: $k > 0$).

4. Трансакции, расположенные в точке С, предусматривают предоставление гарантий ($s > 0$) и, таким образом, являются защищенными от рисков экспроприации связанных с ними инвестиций*.

5. Так как величина цены безубыточности и тип механизма управления сделкой тесно связаны между собой, участники контракта не должны рассчитывать на то, что будут «и волки сыты, и овцы целы» (т. е. они будут нести небольшие расходы по осуществлению сделки, не предоставляя никаких гарантий). Другими словами, важно изучать *контрактный процесс в его целостности*. И *ex ante* условия, и способ реализации контракта зависят от характеристик инвестиций и соответствующих структур управления, в рамках которых осуществляются трансакции.

5. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ КОМПАНИИ-ГОРОДА**

Компания-город обычно рассматривается как болезненное напоминание о раннем периоде развития капитализма с его злоупотреблениями в использовании рабочей силы. В этом опыте безусловно нет ничего позитивного, а тем более того, что стоило бы наследовать.

* Здесь и далее под такими рисками имеется в виду уже упоминавшаяся опасность некупаемости инвестиций в транзакционно-специфические активы в случае нарушения партнером своих обязательств (прежде всего преждевременного прекращения контракта).— *Прим. ред.*

** Компания-город (company-town) — это такой город, где имеется единственный (или один доминирующий) работодатель. Подобные города, как правило, невелики, хотя есть исключения: г. Вашингтон («компанией» здесь является федеральное правительство США), г. Тольятти (АО «Авто-ВАЗ») и др.— *Прим. ред.*

Тем не менее даже в то время компании-города были скорее исключением, нежели правилом. Напрашивается вопрос: почему кто-то вообще мог согласиться работать на очевидно невыгодных условиях? Или (если поставить вопрос в более общем виде): каковы здесь возможные контрактные альтернативы, для которых необходима сравнительная оценка? Так как изучение экстремальных случаев часто помогает понять суть проблемы (Behavioral Sciences Subpanel, 1962, p. 5), рассмотрение организационных трудностей, с которыми сталкиваются компании-города, может быть полезным.

Разобьем наш анализ на два этапа: сначала покажем преимущества, а затем ограничения подхода к изучению экономической организации с позиций исследования «контрактного процесса в его целостности».

5.1. Контрактный анализ компаний-города

Допустим следующее: 1) в глухой местности обнаружено месторождение полезных ископаемых, добыча которых здесь, по всей видимости, является экономически выгодной; 2) разработка месторождения возможна только при условии значительных инвестиций в долгосрочные непереключаемые (nonredeployable) физические активы; 3) квалификация необходимой рабочей силы не является в какой-либо степени специализированной относительно фирмы — разработчика месторождения, однако требуются организационные расходы, связанные с перевозкой рабочих на место добычи полезных ископаемых; 4) погода в районе добычи суровая, что требует обеспечения рабочих долговечным жильем для защиты их от природной стихии; 5) общее количество рабочих и членов их семей, проживающих в районе добычи, невелико, что позволяет иметь здесь только один торговый центр; 6) ближайший город находится в 40 милях от района добычи.

Я остановлюсь на выяснении двух вопросов: кто должен быть собственником жилых домов в рабочем поселке — сами рабочие или горнодобывающая фирма? И кто должен быть собственником торгового центра и как он должен функционировать? Чтобы лучше понять обстоятельства дела, рассмотрим два различных — по степени мобильности общества — сценария развития событий.

5.1.А. Немобильное общество

Допустим, что разработка месторождения происходит в эпоху, когда автомобили еще не известны. Горнодобывающая фирма объявляет о найме рабочих и его условиях. Так как место работы является удаленным, то людей, разумеется, будет интересовать не только размер заработной платы, но также наличие жилья и социальной инфраструктуры в районе добычи.

Если бы фирма решила строить жилье самостоятельно, то она затем могла бы: 1) продать готовые дома рабочим; 2) заключить краткосрочные договоры аренды с рабочими; 3) заключить долгосрочные договоры аренды, предусматривающие соответствующие штрафы за их преждевременное расторжение арендаторами; 4) заключить долгосрочные договоры аренды, ограничивающие действия фирмы, не допускающие легкого преждевременного расторжения их арендаторами. В противном случае фирма может: 5) потребовать, чтобы рабочие сами строили себе жилье.

В условиях вялого (thin) рынка жилья рабочие, строящие дома сами, фактически осуществляют инвестиции, специализированные относительно фирмы-работодателя. При отсутствии контрактных гарантий — пунктов в трудовых договорах о выкупе домов (согласно которым компания гарантирует спрос на них в случае увольнения работника или прекращения договора с ним), долгосрочной занятости в фирме, выплатах единовременных выходных пособий, страховых пособий, выплачиваемых в связи со смертью застрахованного, и т. п. — рабочие согласятся осуществлять подобные инвестиции только при условии выплаты премии по случаю подписания трудового договора и/или надбавки к заработной плате. Согласно классификации контрактов, представленной на рисунке 1.2, последнее соответствует скорее варианту В, чем С (т. е. можно сказать, что заработная плата $\bar{w} > \hat{w}$).

Однако контракты, заключенные по варианту В, печально известны своей неэффективностью. Предельные издержки фирмы будут расти в результате договоренности о повышенной заработной плате (\bar{w}), и, следовательно, ее руководству ввиду роста неэффективности придется прибегнуть к увольнениям. Выбор рабочими проектов домов также является компромиссным вследствие наличия рисков увольнения. Таким образом, преимущества

концентрации прав собственности на плоды всех специфических инвестиций в руках фирмы с самого начала очевидны для обеих сторон (или станут очевидными в ходе переговоров об условиях найма). Соответственно следует рассматривать возможность сосредоточения прав собственности на жилье у горнодобывающей фирмы и заключения выгодных договоров на его аренду с рабочими. При этом наиболее привлекательным представляется четвертый из вышеназванных вариантов: долгосрочный договор аренды, ограничивающий действия фирмы и допускающий его легкое преждевременное расторжение арендатором²⁹.

Теперь поговорим о торговом центре. Альтернативными вариантами его организации представляются следующие: 1) торговый центр является собственностью добывающей фирмы и функционирует: а) как монополия, б) в рамках административных ограничений нормы его прибыльности, в) при условии (индексируемых) ограничений, касающихся товаров рыночной потребительской корзины; 2) многолетняя франшиза выдается тому, кто предлагает за нее наибольшую цену, причем доходы от этих конкурсных торгов: а) зачисляются на счет фирмы, б) делятся между рабочими, являющимися сотрудниками фирмы с начала разработки месторождения, в) обращаются в ценные бумаги, доходы по которым постепенно выплачиваются их владельцам пропорционально объему покупок в торговом центре в течение периода действия франшизы; 3) торговый центр находится в совместной собственности рабочих и функционирует как кооператив. Несмотря на то что осуществление любого из этих вариантов сопряжено с определенными проблемами, варианты 2в и 3 имеют наибольшие преимущества³⁰. Однако, какой бы вариант ни был выбран, общий вывод таков: размер оговариваемой заработной платы, удовлетворяющей рабочих, будет зависеть от того, кто является собственником тор-

²⁹ Определение того, превосходят или нет (и почему) недостатки первых трех вариантов предоставления жилья рабочим недостатки четвертого варианта, является упражнением для читателя. Применение договоров аренды будет предпочтительным решением, если предположить, что арендаторы станут использовать предоставляемое им жилье с должной аккуратностью, что гарантируется включением в договор соответствующих санкций. Обсуждение связанных с этой ситуацией вопросов см.: Alchian, 1984, p. 40.

³⁰ Доказательство этого также является упражнением для читателя.

гового центра и на каких условиях он функционирует (если, как предполагалось, договор о найме охватывает важнейшие аспекты занятости в фирме, к которым напрямую относятся вопросы владения и управления торговым центром).

5.1.Б. Мобильное общество

С появлением автомобиля, передвижных домов, бытовых холодильников, торговли по почте и т.п. значительно сократилось количество контрактных трудностей, характерных для доавтомобильной эры. Острая необходимость в специализированных относительно местоположения инвестициях в строительство домов исчезает ввиду доступности передвижных домов. Единственная надежда на торговый центр в рабочем поселке дополнилась возможностью осуществлять покупки на расстоянии благодаря развитию недорогого транспортного сообщения с ближайшим городом и нового вида услуг — пересылки товаров по почте. Все эти изменения в организации рынков и технологиях повлияли на эволюцию форм контрактов: жизнеспособный вариант А дополнил имевшийся ранее сложный для принятия решений набор альтернативных вариантов В и С.

Строго говоря, организация жизни удаленного шахтерского поселка может быть сопряжена и с другими проблемами, которые нуждаются в аккуратной сравнительной институциональной оценке. Однако ясно, что контрактные проблемы эпохи раннего капитализма значительно облегчаются с ростом мобильности населения, которая, в свою очередь, становится возможной благодаря развитию «активов на колесах» и конкуренции.

5.2. Некоторые уточнения

В случае, когда контрактный процесс надежно осуществляется во всей его целостности, эффективное сочетание размера заработной платы, прав собственности на жилье, операций торгового центра компании и т. п. будет иметь место при любой степени мобильности населения. Чем же тогда объяснить причины широко распространенного недовольства организацией компаний-городов в доавтомобильную эру?

Тому есть две наиболее вероятные причины. Первая заключается в том, что исследователи компаний-городов не использовали для их изучения методики сравнительного институционального анализа. Вместо описания и оценки реального множества контрактных альтернатив, которое применяется при организации компаний-городов, последние сравнивались с другими типами городов. Неудивительно, что компании-города проигрывали в этом сравнении. Однако поскольку подобное сравнение не имеет практического смысла, оно совершенно бесполезно для понимания организационных проблем, с которыми сталкивается компания-город.

Вторая причина состоит в том, что контрактация, особенно в контексте организации рынка труда, редко реализуется во всей своей целостности. Компании-города не вызывали бы столько недовольства, если бы они на самом деле создавались в соответствии с принципами эффективной контрактации. Однако когда в истории человеческого общества торговый центр фирмы функционировал как кооператив? Хроническая проблема, связанная с организацией рынка труда, заключается в том, что рабочие и их семьи — в основной своей массе — неисправимые оптимисты. Они идут на поводу у руководства фирмы, веря в его обещания замечательных условий труда, в посулы, невыполнение которых не преследуется по суду, и в собственные надежды на лучшую жизнь. Жестко прагматические торги о комплексных условиях найма никогда не происходят в действительности, а если и имеют место, то слишком поздно. Отсюда столько разочарования после объективной оценки рабочим заключенного им соглашения о найме. Запоздавшие требования исправить положение будут неизбежно восприниматься как блеф, и причиной их в действительности является человеческая слабость. Коллективная организация рабочих может помочь в решении подобных конфликтов, но это подразумевает противоборство с администрацией. Последующие договоренности с руководством фирмы способны лишь сократить потери рабочих, однако к какому-то кардинальному изменению ситуации это не приведет.

Я смею утверждать, что обе рассмотренные причины способствовали формированию отрицательного мнения о компаниях-городах. Однако, как отмечалось в начале книги, она не претендует на исчерпывающее исследование всех относящихся к делу факторов. Я лишь постоянно

допускаю, что участники контракта действуют трезво и интуитивно оценивают контрактные альтернативы, а иногда и тщательно их продумывают. Это зачастую помогает лучше понять суть проблемы, хотя и сопряжено с дополнительными издержками: могут быть и ошибки, и искажения договора в ходе его реализации. Тем не менее я уверен, что подобные издержки будут значительно меньше при анализе коммерческой контрактной практики (включающей вертикальную интеграцию и поддерживающие ее структуры внутрифирменного управления), чем при исследовании организации рынка труда. В любом случае мой акцент на ранее игнорировавшиеся аспекты транзакционных издержек имеет целью устранение дисбаланса в экономическом анализе затрат, связанных с хозяйственной деятельностью. Я полностью согласен с тем, что сложные контрактные отношения могут быть лучше поняты при рассмотрении их с нескольких хорошо определенных углов зрения.

6. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Кратко обсуждаемые здесь прикладные аспекты экономической теории транзакционных издержек более подробно рассматриваются в последующих главах. Цель же данного раздела — показать, что теория транзакционных издержек может успешно использоваться при исследовании центральных вопросов прикладного микроэкономического анализа.

6.1. Вертикальные ограничения торговли

Хотя ранее было принято интерпретировать ограничения на группы потребителей и территории распространения товара, а также соответствующие им нестандартные контрактные формы как имеющие преднамеренно антиконкурентную направленность, экономическая теория транзакционных издержек утверждает обратное, а именно: подобная практика имеет своей целью обеспечение гарантий реализации сделок. Классификация контрактов в разделе 4 показывает, что фирмы, специализированные активы которых подвержены определенному риску ($k > 0$), имеют стимулы к созданию защитной струк-

туры управления ($s > 0$) и, следовательно, к заключению контракта по варианту С. Во многих случаях нестандартная контрактация (примером которой являются ограничения на группы потребителей и территории распространения товара) преследует именно эту цель.

Предположим, например, что фирма производит оригинальный товар или услугу и распространяет его через своих франчайзиатов (держателей ее франшизы.— *Прим. ред.*). Допустим также, что стимулы к распространению товара или услуги связаны с побочными эффектами: некоторые франчайзиаты могут пытаться бесплатно пожинать плоды (*free-ride off*) рекламной компании других или франчайзиаты, обслуживающие мобильное население, могут значительно сократить свои издержки, снизить качество обслуживания и распространить эффект такой репутации на всю систему. У франчайзеров (компаний, выдающих франшизы.— *Прим. ред.*) появляется, таким образом, стимул к расширению своих возможностей контроля за франчайзиатами по сравнению с первоначальными условиями франшизы путем включения в них ограничений на организацию поставок товаров потребителям.

Несмотря на очевидную логичность подобных действий, они не всегда так оценивались. Рассмотрим позицию правительства США в его тяжбе с компанией «Швинн» (*Schwinn*) (подробнее см. главу 7.— *Прим. ред.*), которую рассматривал Верховный суд страны: «...Правило, более терпимое к тем производителям, которые сами внедряются в систему сбыта, чем к тем, которые вводят ограничения на деятельность независимых дистрибьютеров, просто отражает тот факт, что (хотя интеграция производственных и сбытовых операций иногда и может приносить выгоду экономике в целом посредством снижения затрат) соглашения о поддержании уровня цен товаров при перепродаже или навязывании временных ограничений на территории распространения товара либо на тип используемых торговых предприятий, аналогичные наблюдаемым в нашем случае, никогда еще не приводили к какой-либо сравнимой экономии издержек»³¹. Данное мнение о преимуществе внутренней организации по сравнению с рынком полностью соответствовало господствовавшему в то время увлечению технологическими факто-

³¹ Brief for the United States at *United States v. Arnold Schwinn & Co.*, 388 U. S. 365, 1967, p. 58.

рами развития организации и связанному с ним пренебрежению выгодами от использования контрактных гарантий³². В соответствии с классификацией контрактов, представленной на рисунке 1.2, правительство негласно исходило из того, что все торговые сделки осуществляются на условиях, характерных для контрактов по варианту А. Отсюда следовало, что любые попытки наложить какие-либо ограничения на торговлю являются антиконкурентными.

6.2. Ценовая дискриминация

Закон Робинсона — Патмана (Robinson-Patman Act)* традиционно интерпретировался как попытка «лишения крупного покупателя [ценовых скидок] — за исключением случаев, когда более низкая цена может быть оправдана снижением издержек продавца вследствие *количественного* роста производства, поставок или продаж либо благим стремлением продавца привести свою цену в соответствие с более низкой ценой конкурента»³³. Это снова предполагает заключение контрактов по варианту А. Однако если продавец функционирует в ситуации, когда $k > 0$, и продает товар покупателям, один из которых предлагает определенные контрактные гарантии, в то время как другой отказывается это делать, то нереально ожидать, что товар будет продан обоим по одинаковой цене. Вместо этого при контракте по варианту В покупатель должен заплатить дополнительную цену ($\bar{p} > \hat{p}$), в виде компенсации за свой отказ разделить коммерческий риск, связанный с данной сделкой.

6.3. Регулирование/дерегулирование

Монопольное предложение эффективно тогда, когда экономия от масштаба велика относительно размера рынка. Однако, как сетует Фридмен, «приемлемого решения проблемы технологической монополии нет. Возможен

³² Глубокое исследование Лестером Телсером «оскорбительной торговой практики» (Telser, 1965) было тогда доступно общественности, но им просто пренебрегли.

* Данный закон, принятый в США в 1936 г. в дополнение знаменитого антимонопольного закона Клейтона (1914), усиливал его по отношению к ценовой дискриминации. — *Прим. ред.*

³³ *FTC v. Morton Salt Co.*, 344 U.S. 37, 1948; курсив мой. — О.У.

лишь выбор из трех зол — частной нерегулируемой монополии, частной монополии, регулируемой государством, и непосредственной хозяйственной деятельности государства» (Friedman, 1962, p. 128).

Фридмен охарактеризовал частную нерегулируемую монополию как зло, предполагая, что частная монополистическая собственность приводит к установлению монопольных цен. Однако, как позже доказали Демсец (Demsetz, 1968b), Стиглер (Stigler, 1968) и Познер (Posner, 1972), этого можно избежать, если использовать *ex ante* торги за монопольную франшизу (monopoly franchise), присуждаемую фирме, предложившей поставлять продукт на наиболее выгодных условиях. Демсец развивает тему торгов за франшизу на естественную монополию, абстрагируясь от «не относящихся к делу усложняющих обстоятельств», таких, как срок службы оборудования и неопределенность (Demsetz, 1968b, p. 57). Стиглер замечает, что «потребители могут предоставлять через аукционные торги право продажи электроэнергии, используя государство как инструмент для организации такого аукциона... Аукцион... сводится к рассмотрению обещаний продавать электроэнергию дешево» (Stigler, 1968, p. 19). Познер соглашается с этим и, более того, утверждает, что торги за франшизы есть эффективный способ выдачи последних и их реализации в сфере кабельного телевидения.

Экономическая теория трансакционных издержек признает достоинства данного аргумента, но настаивает на необходимости рассмотрения как *ex ante*, так и *ex post* характеристик контрактов. Тезис о значении торгов за франшизы верен только тогда, когда конкуренция является эффективной на *обеих* стадиях контрактного процесса. При таких оценках ключевую роль играют характеристики товара или услуги, на поставки которого выдается франшиза. В частности, если поставка товара или услуги должна осуществляться в условиях неопределенности и если в этот процесс вовлечены значительные инвестиции в специфические активы, то эффективность подобных торгов представляется очень проблематичной. В самом деле, претворение в жизнь в этих условиях схемы торгов за франшизы обязательно требует последовательного усовершенствования механизма административного регулирования, отличающегося больше по названию, чем по сути, от государственного ведомства, которое занима-

ется регулированием уровня рентабельности бизнеса. То, что *простое изменение названия не имеет значения с точки зрения сравнительного институционального анализа*, является элементарным.

Однако это не означает, что торги за франшизы на основе критерия наименьшей цены поставки товара или услуги невозможны или что существующий механизм регулирования либо государственная собственность никогда не могут быть вытеснены торгами за франшизы с чистой выгодой от этого для общества. Примеры тому — организация работы местных авиалиний и, возможно, почтовой службы. В каждом из таких случаев победитель торгов может быть заменен без серьезных проблем в оценке активов при передаче их новому обладателю франшизы, так как основные производственные сооружения (терминалы, почтовые отделения, склады и т. п.) могут находиться в собственности государства, а другие активы (самолеты, грузовики и т. п.) могут быть проданы на оживленном рынке подержанного имущества. Поэтому нельзя говорить, что торги за франшизы полностью лишены достоинств. Напротив, предложение об их проведении производит впечатление. Однако экономическая теория транзакционных издержек утверждает, что все способы заключения контрактов, одним из которых являются торги за франшизу на естественную монополию, должны исследоваться микроаналитически и оцениваться путем сравнительного институционального анализа.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Экономическая теория транзакционных издержек опирается на (и развивает) следующие идеи:

1. Транзакция есть базовая единица анализа.
2. Любую проблему, которую прямо или косвенно можно понимать как контрактную, полезно изучать с точки зрения минимизации транзакционных издержек.
3. Экономия транзакционных издержек достигается путем дифференцированного закрепления транзакций (различающихся по своим атрибутам) за структурами управления ими (представляющими собой организационные оболочки контрактных отношений, в рамках которых обеспечивается устойчивость последних). В соответствии с этим:

а) необходимо выяснить ключевые атрибуты транзакций;

б) необходимо описать адаптивные возможности и системы стимулов, присущие альтернативным структурам управления.

4. Хотя экономическая теория транзакционных издержек иногда использует предельный анализ, как правило, обращение к этой теории подразумевает сравнительную институциональную оценку дискретных институциональных альтернатив, среди которых классическая рыночная контрактация расположена на одном полюсе, централизованная иерархическая организация — на другом, смешанные разновидности внутрифирменной и рыночной организации — в промежутке.

5. Любая попытка серьезного изучения экономической организации должна исходить из признания *комбинированного* влияния на ее развитие условий ограниченной рациональности и оппортунизма в сочетании с условием специфичности активов.

В связи с последним тезисом отметим, что основные различия четырех концепций «внутреннего мира» контракта, рассмотренных в данной главе, могут считаться отражениями наличия одного или нескольких из этих трех условий. Так, концепции контракта как процесса всеобъемлющего *ex ante* планирования и контракта как совокупности обещаний основываются на «героических» предположениях о человеческой натуре — об отсутствии ограниченной рациональности в одном случае (планирование) и отсутствии оппортунизма в другом (обещания). В отличие от этого концепции контракта как механизма конкуренции и контракта как механизма управления сделкой опираются на более реалистичные поведенческие предположения. Обе концепции исходят и/или четко указывают на ограничения на рациональность и риски оппортунистического поведения.

Таким образом, именно условие специфичности активов является критериальным для различия конкурентной и управленческой моделей контракта. Контракт как мир отношений конкуренции хорошо работает при незначительной степени специфичности активов. Если бы это было действительно так, то мы наблюдали бы повсеместное использование конкурентной модели контракта. Однако не все активы легкоперемещаемы для альтернативного применения. Использование конкурентной модели кон-

тракта вне того контекста, к которому она хорошо приспособлена, может быть (и порой является) ошибочным решением.

В то время как конкурентная модель рынков была разработана до мельчайших подробностей, указанные трудности, сопровождающие контрактацию в условиях наличия неперемещаемых активов, стали исследоваться сравнительно недавно. Основная причина этого заключается в том, что ранее недооценивались источники и экономическая важность специфичности активов. Расширение границ теории экономической организации за счет включения в сферу ее анализа проблемы специфичности активов — центральная задача исследовательской программы Новой институциональной экономической теории. В настоящей книге применяется и развивается подход к изучению экономической организации на основе концепции частного порядка улаживания конфликтов, в рамках которой контракт понимается как механизм управления взаимоотношениями участников сделки.

КОНТРАКТНЫЙ ЧЕЛОВЕК

Сложные социальные системы полезно изучать на основе различных аналитических подходов. К числу таких концепций относятся те, в центре которых стоят категории «экономического человека» (economic man), «рабочего человека» (working man), «политического человека» (political man) (Rawls, 1983, p. 13)* и даже «иерархического человека» (hierarchical man). В настоящей книге экономическая организация анализируется через призму категории «контрактный человек» (contractual man).

Как отмечалось в главе 1, для оценки природы контракта было разработано множество разнообразных экономических концепций. Они различаются: 1) допущениями относительно особенностей поведения контрактного человека; 2) атрибутами трансакций, которым приписывается экономическая важность; 3) степенью, в которой суды считаются надежным механизмом разрешения конфликтов. В данной главе подробно рассматриваются поведенческие предпосылки экономического анализа и основные атрибуты трансакций. Сравнительный анализ частного порядка улаживания конфликтов и правового централизма является предметом главы 3.

Поведенческие предпосылки, из которых исходит экономическая теория трансакционных издержек, описаны в разделе 1. Основные сравнительные характеристики трансакций раскрываются в разделе 2. Явление «фундаментальной трансформации», лежащее в основе широко распространенной практики двусторонней контрактации,

* Политическая концепция личности исходит из признания ответственности индивидов за свои судьбы и понимания общества как системы кооперативных отношений людей. Подробнее о синтезе этих идей см.: Rawls J. Political Liberalism. N. Y., 1993, p. 29—35, etc. — *Прим. ред.*

обсуждается в разделе 3. Несмотря на то что в данной главе не содержится существенных теоретических результатов, анализ рассматриваемых здесь феноменов специфичности активов и фундаментальной трансформации играет ведущую роль для исследований, проведенных в последующих главах. Следовательно, их необходимо учитывать даже тем, кто не считает особо важными поведенческие предпосылки современного экономического анализа.

1. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Многие экономисты считают, что принятие тех или иных поведенческих предпосылок связано с их удобством для анализа¹. Эта точка зрения отражает распространенное мнение о том, что реальность предпосылок несущественна и что плодотворность теории определяется выводами, которые из нее следуют (Friedman, 1953)². Однако, как отмечалось ранее, Бриджмен утверждает, что для того чтобы понять поступки людей, необходимо тщательно исследовать то, как работает человеческий разум (Bridgeman, 1955, p. 450). С этим мнением солидарен Айрделл Дженкинс, который замечает, что «основные задачи и цели социальных институтов, в том числе института правовых норм, определяются природой человека», и считает, что при изучении человеческого разума и общественного процесса надо доходить до корней явлений (Jenkins, 1980, p. 5). Как отмечает Коуз, «современная институциональная экономическая теория должна изучать человека таким, каков он есть на самом деле,— действующего в рамках ограничений, налагаемых реальными институтами. Современный институционализм есть экономическая теория, какой ей следовало бы быть» (Coase, 1984, p. 231).

¹ Говорят, что у каждого человека есть свое представление о красоте. В некотором смысле это верно и в отношении поведенческих предпосылок. Не исключено, что особенно нетерпеливые читатели решат пропустить первый раздел и сразу перейти ко второму. Однако на самом деле многие различия между альтернативными подходами к изучению экономической организации вытекают из различия лежащих в основе этих подходов поведенческих предпосылок (см. подразд. 1.3).

² Содержательную критику этой «официальной методологии» см. в работе Дональда Макклоски (McCloskey, 1983). Современное развитие взглядов Фридмена можно найти в работе Бэймена (Baiman, 1982, p. 177).

Экономическая теория трансакционных издержек характеризует человеческую натуру такой, какой мы ее знаем, используя понятия ограниченной рациональности и оппортунизма³. Первое отражает ограниченность наших познавательных способностей, второе — наличие у индивидов примитивного стремления к реализации личных интересов.

1.1. Рациональность

Полезно различать три формы рациональности. Сильная форма означает ее максимизацию. Полусильная форма — это ограниченная рациональность⁴. Слабой формой является органическая рациональность.

1.1.A. Неограниченная рациональность

Неоклассическая экономическая теория проповедует принцип максимизации рациональности. Это не вызывает возражений, если учитываются все имеющиеся издержки⁵. Однако традиционная трактовка максимизации такого

³ Первоначально я намеревался обсудить в рамках данной проблемы также роль чувства собственного достоинства и его влияние на экономическую организацию. Но эта попытка мне не удалась, что я считаю досадной неудачей, которая, надеюсь, будет все-таки преодолена. Эпизодические ссылки на чувство собственного достоинства встречаются в настоящей работе (как правило, в связи с обсуждением вопросов отношений найма и неформальной организации), а в более общем виде данная проблема рассматривается в гл. 15. Более полный и систематический анализ роли чувства собственного достоинства в деятельности экономической организации, безусловно, необходим. Возможность того, что функционирование экономической организации иногда может искажаться вследствие избыточного оптимизма людей, рассматривалась в подразд. 5.2 гл. 1. Однако и этот тезис нуждается в дополнительной разработке.

⁴ Отметим, что формы рациональности не исчерпываются этими тремя. Нерациональность и иррациональность также могут иметь место. Исключение их из моего анализа связано с необходимостью развития сформулированного в гл. 1 тезиса о том, что в исследовании экономической организации лучше всего сосредоточиться на целях, которым она служит.

⁵ С этим суждением, по-видимому, не согласились бы некоторые из тех, кто скептически относится к использованию принципа максимизации рациональности в экономическом анализе. Я тем не менее убежден, что к большинству проблем, рассматриваемых в настоящей книге, можно было бы подойти более формально. Однако формальные попытки учесть все имеющиеся издержки часто требуют больших натяжек и/или таких подходов, которые лишены операционального содержания. Несмотря на это, прогресс в применении формальных методов налицо и работа в данном направлении продолжается.

полного учета не поощряет. Вместо этого роль институтов принижается в пользу утверждения о том, что фирмы рассматриваются как производственные функции, потребители — как функции полезности, распределение деятельности между альтернативными способами экономической организации — как нечто данное, а оптимизация считается повсеместной (DeAlessi, 1983). Особенно амбициозной формой максимизации (наподобие той, которая исследуется в модели Эрроу — Дебре) является контрактация на вероятностных рынках. Если допускается возможность межвременного выбора среди всех доступных вариантов, то исчезает повод изучения альтернативных способов контрактации. В мире, сведенном к одной гигантской, заключенной «раз и навсегда» (once-for-all) сделке типа «купи-продай» (higgle-haggle) (Meade, 1971, p. 166), технология, исходные ресурсы, предпочтения индивидов и их отношение к риску оказываются полностью детерминированными.

1.1.Б. Ограниченная рациональность

Ограниченная рациональность является предпосылкой, принятой в экономической теории транзакционных издержек. Это есть полусильная форма рациональности, которая предполагает, что экономические субъекты стремятся действовать «*преднамеренно* рационально, но в действительности обладают этой способностью лишь в *ограниченной* степени» (Simon, 1961, p. xxiv). Отметим, что в этом определении одновременно присутствуют и стремление к рациональности, и ее ограниченность. Такое сочетание вызвало критику как со стороны экономистов, так и со стороны других ученых-обществоведов, хотя и по разным причинам. Экономисты возражают, поскольку ограничения, налагаемые на рациональность, ошибочно интерпретируются ими как нерациональность или иррациональность. Так как экономисты рассматривают самих себя как «блюстителей рациональности» (Aggow, 1974, p. 16), то их настороженное отношение к этому подходу вполне понятно. Представители других социальных наук возражают потому, что предпосылка о стремлении к рациональности делает слишком большую уступку принятому у экономистов исследовательскому подходу, основанному на принципе максимизации. В итоге предпосылка ограниченной рациональности подвергается нападкам с обеих сторон.

Экономическая теория трансакционных издержек признает, что рациональность человека ограничена, и утверждает, что обе части определения являются существенными. Стремление к рациональности означает ориентацию на минимизацию затрат при использовании ограниченных ресурсов, в то время как признание ограниченности познавательных способностей служит стимулом к исследованию экономических институтов.

Если принята предпосылка ограниченной рациональности, то возможность заключения всеобъемлющих контрактов является нереалистичным допущением при исследовании экономических организаций (Radner, 1968). Если интеллект считать ограниченным ресурсом (Саймон, 1993), то стремление сэкономить на его использовании вполне объяснимо. Признание ограниченности человеческой рациональности открывает возможности более глубокого изучения как рыночных, так и нерыночных форм организации. Какие организационные решения должны принимать стороны, чтобы с наибольшей выгодой для себя использовать свои ограниченные познавательные способности? Вопреки распространенному мнению принятие гипотезы ограниченной рациональности скорее расширяет, нежели сужает круг проблем, к которым может быть с пользой применен экономический образ мышления.

Экономить на познавательных усилиях ввиду наличия ограниченной рациональности можно двумя способами: во-первых, при принятии решений, во-вторых, в рамках структур управления. Экономия в процессе принятия решения выражается в применении эвристических методов решения как общих (Саймон, 1993), так и специальных задач, типа сборки кубика Рубика (Heimerl, 1983). Однако экономическая теория трансакционных издержек прежде всего изучает возможности их минимизации путем дифференцированного закрепления сделок за определенными структурами управления ими. Поскольку мы имеем дело с реально существующей ограниченной рациональностью, затраты на планирование, адаптацию и мониторинг сделок должны быть точно учтены. Какие структуры управления более эффективны для каждого конкретного типа трансакций? *Ceteris paribus** относительно худшими являются спосо-

* При прочих равных условиях (лат.).

бы организации, предъявляющие более высокие требования к познавательным способностям⁶.

1.1.В. Органическая рациональность

Слабая форма рациональности — процессуальная, или органическая, рациональность — используется авторами современных эволюционных экономических теорий (Alchian, 1950; Nelson and Winter, 1982) и представителями Австрийской экономической школы (Menger, 1963; Hayek, 1967; Kirzner, 1973). Но если Нельсон и Уинтер рассматривают эволюционные процессы на внутри- и межфирменном уровнях, то Австрийская школа исследует процессы более общего характера, примерами которых являются институты денег, рынков, аспекты прав собственности и право как таковое. По мнению Луиса Шнейдера, такие институты «нельзя запланировать. Общая схема этих институтов не созревает в чьем-либо сознании. В действительности бывают такие ситуации, когда незнание... оказывается даже более «эффективным» для достижения определенных целей, нежели знание этих целей и сознательное планирование их достижения» (Schneider, 1963, p. 16). Хотя минимизация трансакционных издержек, несомненно, способствует жизнеспособности институтов, которой занимается Австрийская школа (и поэтому союз теории органической рациональности и экономической те-

⁶ Иногда утверждают, что ограниченная рациональность — это просто окольный способ признания того, что информация имеет цену. Принять этот тезис — значит, согласиться с тем, что стандартные максимизационные методы анализа могут успешно применяться для изучения всех проблем, связанных с использованием ограниченной рациональности. По этому поводу надлежит сказать следующее: как отмечает Саймон, имеется «много общего между оптимизационным анализом и анализом условий получения удовлетворительных решений» (Саймон, 1993, с. 26, сн. 6). Хотя во избежание излишнего теоретизирования мы можем решить, что мы предпочитаем постулат о том, что люди разумны, постулату об их исключительной рациональности, если оба этих допущения равным образом пригодны для наших рассуждений» (Саймон, 1993, с. 26), легко понять, почему другие исследователи могут сделать иной выбор: возможность оставаться в рамках расширенной неоклассической парадигмы — это удобство, от которого нелегко отказаться.

Однако, как утверждают Ричард Нельсон и Сидни Уинтер, главные проблемы остаются нерешенными:

«Существует... фундаментальное различие между ситуацией, в которой лицо, принимающее решение, не обладает достоверной информацией относительно состояния X , и ситуацией, в которой этот человек не

ории трансакционных издержек был бы полезным), проблематика исследований в рамках этих подходов в настоящее время весьма различна. Тем не менее они дополняют друг друга, и каждая из них может выгодно использовать идеи другой (Langlois, 1982, p. 50).

1.2. Ориентация на личный интерес

В эгоистическом поведении также можно выделить три уровня. Его самая сильная форма, к которой обращается экономическая теория трансакционных издержек, — это оппортунизм. Простое следование личным интересам является полусильной формой. Слабая форма эгоизма (по сути его отсутствие) — это послушание.

1.2.A. Оппортунизм

Под оппортунизмом я понимаю преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*.

Оппортунизм *ex ante* и *ex post* рассматривается в литературе по страховому делу под рубриками соответственно «неблагоприятного отбора рисков» (*adverse selection*) и «субъективного риска». Первый появляется вследствие неспособности страховых фирм отличить реальные риски от нежелания клиентов, заявляющих о низких рисках, честно раскрыть их истинную величину. Неспособность застрахованных лиц вести себя с полной от-

размышлял о том, имеет ли состояние X важное значение; между ситуацией, в которой происходит предвиденное событие, предполагавшееся маловероятным, и ситуацией, в которой случается то, о возможности чего никто не подозревал... Большинство сложных моделей максимизирующего выбора не могут решить проблем ограниченной рациональности. Модели с ограниченной информацией могут считаться разновидностью моделей принятия решений в условиях ограниченных познавательных способностей лишь метафорически» [Nelson and Winter, 1982, p. 66—67].

Эволюционная экономическая теория, к одному из направлений которой принадлежат Нельсон и Уинтер, в меньшей степени, чем я, делает акцент на преднамеренной рациональности, и в большей степени — на ее ограниченности.

ветственностью и предпринимать действия, необходимые для снижения риска, порождает *ex post* проблемы выполнения договора страхования. Оба случая подпадают под понятие оппортунизма.

В более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии, которая существенно усложняет проблемы экономической организации. Вследствие этого как стороны, участвующие в сделке, так и третья сторона (третейские судьи, суды и т. п.) могут столкнуться с гораздо более сложными проблемами *ex post*. Кроме того, вовсе не обязательно, чтобы все стороны проявляли оппортунизм в равной мере. В самом деле, проблемы экономической организации усложняются, если известно, что склонность к оппортунизму людей, вступающих в контрактные отношения, различна, поскольку в таком случае преимущества организации могут быть реализованы лишь после того, как затрачены дополнительные ресурсы на выявление степени оппортунизма каждого из субъектов.

Упомянутый Николасом Джорджеску-Регеном тип поведения, отклоняющегося от общепринятых правил, звучен этой точке зрения на человеческую натуру. Джорджеску-Реген пишет:

«Наблюдение за тем, что происходит в экономической сфере деятельности организаций или во взаимоотношениях между организациями и индивидами, позволяет обнаружить такие явления, которые не сводятся к нащупыванию (*tatonnement*) конечных целей с помощью заранее заданных средств *в соответствии с определенными нормами поведения*. Напротив, эти явления со всей очевидностью свидетельствуют о том, что во всех обществах типичный индивид постоянно преследует также цель, которая не укладывается в рамки стандартной схемы: приращение того, что он может считать своей собственностью... Именно преследование этой цели делает индивида истинным субъектом экономического процесса» [Georgescu—Roegen, 1971, p. 319—320; курсив мой. — *О.У.*].

Действительно, там, где нет оппортунизма, любое поведение могло бы подчиняться некоторым правилам. Более того, в этом случае не было бы необходимости в предварительном планировании всех возможных обстоятельств, возникающих в ходе исполнения контракта. С недвижимыми событиями можно было бы обходиться, руководствуясь правилами общности интересов, в соответствии с которыми стороны соглашались бы ограничиваться таки-

ми действиями, которые максимизируют их общую прибыль. Таким образом, проблемы, возникающие в ходе исполнения контракта, могли бы быть сняты, если *ex ante* настоять на внесении в договор следующей оговорки об общности интересов (*general clause*): «Я соглашаюсь честно раскрывать всю относящуюся к делу информацию и тем самым предлагать и реально осуществлять сотрудничество с партнерами в деле максимизации общей прибыли в период действия контракта. Все преимущества от этих действий будут безоговорочно распределены в установленной настоящим договором пропорции».

Заслуживает внимания тот факт, что стремление Никколо Макиавелли рассматривать «людей такими, каковы они есть на самом деле» (Gauss, 1952, p. 14), явно предусматривает принятие мер против оппортунизма. Замечая, что человеческие существа имеют склонность к оппортунистическому поведению, он советует своему государю: «Разумный правитель не может и не должен быть верным данному слову, когда такая честность обращается против него и не существует больше причин, побудивших его дать обещание... Никогда не будет у князя недостатка в законных причинах, чтобы скрасить нарушение обещания» (Макиавелли, 1996, с. 84). Однако возможность взаимного или упреждающего оппортунизма не единственный урок, который нужно извлечь из знания того, что людям не следует полностью доверять. Такой вывод является слишком примитивным.

С точки зрения анализа экономической организации более существенным является другой урок: транзакции, которые подвержены *ex post* оппортунизму, принесут выгоду, если удастся *ex ante* выработать соответствующие контрактные гарантии. Поэтому мудрый государь — это скорее не тот, кто платит за оппортунизм той же монетой, но тот, кто стремится брать на себя и требовать с других «достоверные обязательства». Для этого может быть пересмотрена система стимулов и/или созданы высшие структуры управления, в рамках которых организуются сделки.

Как подробнее обсуждается ниже, оппортунизм — источник связанных с неопределенностью поведения людей проблем осуществления экономических транзакций. Эта неопределенность исчезла бы, если бы индивиды совершенно открыто и честно стремились достичь для себя личных преимуществ или, напротив, если бы можно было

предположить их полную субординацию, самоотречение и послушание. Мотивационная предпосылка открытого, или простого, следования личным интересам принята в неоклассической экономической теории; она является полусильной формой следования своим интересам. Слабая форма — послушание — равносильна неэгоистическому поведению.

1.2.Б. Простое следование личным интересам

Хотя в неоклассической теории человек на рынке сталкивается с другими людьми, которые также следуют своим интересам, данная предпосылка означает попросту то, что сделки заключаются на условиях, отражающих исходное положение сторон. Однако в неоклассической теории предполагается, что эти исходные положения будут по требованию партнера полностью и честно раскрыты, сведения о реальном состоянии дел будут точными и исполнение контрактов будет обеспечено нерушимыми обязательствами сторон или непреложными правилами, как это описано выше. Соответственно, когда стороны реализуют преимущества, на которые им дают законные права принадлежащие им богатства, ресурсы, патенты, ноу-хау и т. д., то все эти преимущества известны изначально. Ввиду того что в ходе действия контракта невозможны никакие сюрпризы, имеет место ситуация простого следования личным интересам. Таким образом, проблемы экономической организации сводятся здесь к технологическим характеристикам (например, экономии от масштаба), и исключается неправильное поведение индивидов, т. е. отклонение от общепринятых правил⁷.

1.2.В. Послушание

Послушание — это поведенческая предпосылка, связанная с социальной инженерией (Georgescu-Roegen, 1971, p. 348). Адольф Лоу формулирует ее следующим образом: «Можно представить себе крайний случай монолитного коллективизма, когда задания генерального плана выпол-

⁷ Как утверждает Питер Даймонд, в стандартных «экономических моделях люди рассматриваются как участники игры с фиксированными правилами, которым они подчиняются. Они не делают покупок на сумму большую, чем они в состоянии заплатить; они не присваивают чужую собственность, не грабят банков» (Diamond, 1971, p. 31).

няются функционерами, которые полностью идентифицируют себя с поставленными перед ними глобальными задачами. В такой системе экономически приемлемые действия сводятся почти исключительно к техническим манипуляциям» (Lowe, 1965, p. 142). Полная идентификация субъектов с целями, о которой говорит Лоу, означает крайнюю степень регулирования, когда начисто исключается всякое проявление личного интереса. Хотя утопическая и ей подобная литература периодически обращается к этой теме, возникновение такого «механистического порядка» даже более сомнительно, чем реализация «основных положений стандартной экономической теории» (Georgescu-Roegen, 1971, p. 348). Тем не менее если бы это условие было удовлетворено или хотя бы удалось заметно приблизиться к нему, то проблемы экономической организации были бы существенно упрощены. Роботы, например, полностью удовлетворяют критерию послушания при отсутствии всяких связанных с их использованием социальных издержек, но зато их возможности реагирования на изменения ситуации ограничены.

1.3. Некоторые сопоставления

Основные поведенческие предпосылки, принятые в теории контрактации на вероятностных рынках, теории моделирования механизма контракта, теории транзакционных издержек, эволюционной (или органической) экономической теории, теории «групповой» (или артельной) организации (team theory) и утопических подходах, суммированы в таблице 2.1. Особо важным является то, что

Таблица 2.1. Поведенческие предпосылки альтернативных подходов к экономической организации*

Форма	Поведенческие предпосылки	
	Рациональность	Следование личным интересам
Сильная	ВР; ММК	ТИ; ММК
Полусильная	ТИ; ГО	ВР
Слабая	Э	У; ГО

* Обозначения: ВР — теория контрактации на вероятностных рынках; ММК — теория моделирования механизма контракта; ТИ — теория транзакционных издержек; Э — эволюционная теория; У — утопические теории; ГО — теория групповой организации.

экономическая теория транзакционных издержек сочетает полусильную форму познавательных способностей (ограниченную рациональность) с предпосылкой о сильной мотивации (оппортунизмом). В отсутствие *любой* из них основные проблемы экономической организации, обсуждаемые в этой книге, исчезли бы или подверглись существенной трансформации.

В условиях преобладания как очень сильной, так и органической рациональности для создания различных организаций и их анализа оставалось бы сравнительно немного возможностей. В первом случае все возможные будущие обстоятельства были бы учтены в контракте; во втором — сознательные усилия уступили бы место стихийному эволюционному процессу. Кроме того, при отсутствии оппортунизма включение в контракт оговорки об общности интересов, согласно которой стороны ограничивались бы действиями, максимизирующими общую прибыль, также способствовало бы развитию всеобъемлющих контрактов. Повода к замене рыночных форм обмена на другие способы экономической организации просто не возникает, если обещания максимизировать общую прибыль являются самовыполнимыми, а правила раздела получаемых выгод установлены заранее. Эти проблемы подробно обсуждаются в приложении к настоящей главе.

Теория моделирования механизма контракта сочетает предпосылки неограниченной рациональности и оппортунизма. Рациональность здесь означает предпосылку информационной обусловленности, т. е. доверитель и его агент при вступлении в сложное контрактное взаимодействие обладают различной и по существу частной информацией. Поэтому теория моделирования механизма контракта в подходе к проблеме рациональности занимает как бы промежуточную позицию между теорией контрактации на вероятностных рынках и теорией транзакционных издержек: с первой ее сближает предпосылка мощной вычислительной способности, а со второй — признание наличия информационной асимметрии. Однако в том, что касается следования личным интересам, теории моделирования механизма контракта и транзакционных издержек полностью совпадают. Строго говоря, между ними имеются различия в терминологии — теория моделирования механизма контракта называет склонность индивидов к оппортунистическому поведению «субъективным риском», однако обе

они исходят из того, что существуют серьезные проблемы установления и оценки истинности информации⁸. Поскольку раскрытие той или иной информации чаще происходит не по доброй воле, а скорее по каким-либо стратегическим причинам, то даже то предложение, что заинтересованные лица обмениваются всей доступной им информацией, вряд ли позволит безусловно преодолеть изначальную неравномерность ее распределения между сторонами. Напротив, исходная информационная асимметрия сохраняется и в действительности может даже увеличиться по мере развития событий.

Теория групповой организации признает ограниченную рациональность, но исходит из того, что предпочтения всех экономически активных индивидов одинаковы, что равнозначно слабой форме следования личным интересам (Marschak and Radner, 1972). Хотя такой подход ставит ряд интересных проблем, связанных с децентрализацией информации, допущение отсутствия оппортунизма существенно упрощает предмет исследования.

⁸ Я не стал заменять термин «оппортунизм» на «субъективный риск» по двум причинам. Первая из них та, что субъективный риск можно четко отделить от неблагоприятного отбора рисков и оба этих случая подпадают под понятие оппортунизма. Вторая, и более важная, та, что отсылка к субъективному риску зачастую препятствует более глубоким исследованиям.

Строго говоря, термин «субъективный риск» с полным основанием может трактоваться расширительно, вне рамок узкого контекста страхового дела, где это понятие обозначает возможность того, что застрахованные лица не предпримут адекватных действий для уменьшения вероятности наступления страхового случая в пределах срока действия страхового договора и не пожелают честно принимать на себя ответственность за возможные последствия. В более широком смысле понятие «субъективного риска» распространяется на все случаи, когда индивид не проявляет «должной заботы», но обычно при этом не подразумевается способность распознать все разновидности преднамеренных *ex ante* и *ex post* лжи, мошенничества, воровства, введения в заблуждение, сокрытия и нераскрытия информации, ее искажения, притворства и запугивания партнера. Если все, кто использует термин «субъективный риск», признают и согласны исследовать проявления этих свойств природы человека в процессе заключения контрактов, то более общий термин (оппортунизм) и более технический термин (субъективный риск) являются взаимозаменяемыми. Однако в той степени, в какой изучение субъективного риска ограничивается узким кругом тех особенностей контрактных процессов, которые более легко поддаются анализу, следствием такого подхода является сужение поля исследования. Не случайно в формальных исследованиях отношений доверителя и его агента принят термин «субъективный риск», тогда как в литературе по трансакционным издержкам используется термин «оппортунизм».

Утопические способы экономической организации (к ним относится и коммунизм. — *Прим. ред.*) изначально имеют гуманитарную направленность и в целом являются нерыночными. Они могут быть как демократическими, так и иерархическими, но во всяком случае требуют глубокой преданности коллективным целям и соблюдения субординации. В истории социальной и экономической организации то и дело встречаются попытки создания таких структур, однако именно утопические общества более всего страдают от оппортунизма⁹.

Человек нового типа, образ которого сконструирован в социалистической экономической теории, имеет более высокий уровень познавательных способностей (следовательно, допускается эффективность планирования) и проявляет более низкую степень эгоизма (более высокую предрасположенность к кооперации), чем человек из капиталистической экономики. «Кооперация и солидарность», на которых основывается социализм, «являются следствием социального планирования», которое «не только увеличивает макроэкономическую эффективность, но [также] привносит эти новые качественные характеристики в экономический процесс» (Horvat, 1982, p. 335).

2. СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ТРАНСАКЦИЙ

Теория трансакционных издержек утверждает, что существуют рациональные экономические причины для использования различных способов организации разных трансакций. Вопрос, однако, заключается в том, какой из таких способов и почему соответствует тем или иным трансакциям. Пророческая теория экономической организации требует идентификации и объяснения факторов, определяющих различия между трансакциями.

Основными сравнительными параметрами трансакций являются специфичность активов, неопределенность и частота. Несмотря на то что специфичность активов, задействованных для реализации сделок, есть наиболее важная и значимая характеристика последних с точки зрения экономической теории трансакционных издержек по срав-

⁹ Опыт утопических обществ исследован Франком и Фрицем Манюэ (Manuet and Manuet, 1979) и кратко обсуждается мною в гл. 10.

нению с другими подходами к экономической организации, два других параметра также играют существенную роль в прояснении поставленного вопроса.

2.1. Специфичность активов

Обсуждение того экономического феномена, который здесь определяется как специфичность активов, может быть найдено еще у Альфреда Маршалла¹⁰. Им, однако, не учитывались контрактные и организационные аспекты данной проблемы. На самом деле условие наличия квази-ренды, к которому апеллирует Маршалл, играло все менее, а не более значимую роль по мере развития неоклассической экономической теории.

Строго говоря, выдающееся исследование личностного знания, проведенное Майклом Полани, включало ряд иллюстраций промышленного искусства и мастерства, где рассматриваемые навыки настолько тесно связаны с конкретной квалифицированной рабочей силой, что их реально (если это в принципе возможно) выявить или распознать другим людям удается только с очень большим трудом (Полани, 1985, с. 86—87). Якоб Маршак аналогичным образом признает, что активы могут быть идиосинкразическими, и высказывает озабоченность в связи

¹⁰ Рассмотрим суждения Маршалла об идиосинкразическом наемном труде:

«Точка зрения работодателя не отражает... всех выгод предприятия, поскольку существует еще одна их часть, относящаяся к наемным работникам. Действительно, в некоторых случаях и для некоторых целей практически весь доход предприятия может рассматриваться в качестве квази-ренды, т. е. дохода, определяемого на данное время состоянием рынка его товаров, но лишь в незначительной степени зависящего от издержек по подготовке к функционированию различных элементов и работников, занятых в производстве... Так, начальник канцелярии коммерческого предприятия обладает знаниями о людях и положении вещей, которые он может за очень высокую цену продать в некоторых случаях для использования конкурирующими фирмами. В других же случаях такие знания имеют ценность лишь для предприятия, на котором он уже работает, и поэтому его уход, может быть, нанесет этому предприятию ущерб, сумма которого в несколько раз превышает его жалование, в то время как в каком-нибудь другом месте он не смог бы получить и половины своего жалования» [Маршалл, 1993, т. 3, с. 38—39].

Работники, которых рассматривает Маршалл, очевидно, имеют специализированную работу в конкретной фирме. Разовые контракты плохо соответствуют такого рода транзакциям. Согласно экономической теории транзакционных издержек в этом случае будут заключаться контракты, предоставляющие сильные гарантии долгосрочной занятости.

с готовностью экономистов принимать или использовать лишь удобные предпосылки: «Уникальные, незаменимые ученые-исследователи, учителя, менеджеры так же существуют в жизни, как уникальность местоположения заводов и гаваней. Тем не менее в учебниках по экономике проблема уникальных или не поддающихся стандартизации благ... игнорируется» (Marschak, 1968, p. 14). Однако широко распространенным было мнение о том, что подобные условия уникальности являются редкими и/или несущественными. Нюансы, на которые указывают Полани и Маршак, в таких случаях благополучно выносились в примечания.

В последнее десятилетие данная точка зрения была кардинальным образом пересмотрена. Алчиан, некогда придерживавшийся другого мнения¹¹, теперь утверждает, что «логическое обоснование взаимоотношений работодателя и наемных работников, и даже существования фирм, целиком вытекает из [специфичности активов]; вне учета ее нет убедительной причины для существования фирм»¹².

Предположение о том, что идиосинкразические атрибуты трансакций имеют большие и систематические организационные различия, впервые было сформулировано в рамках исследования вертикальной интеграции (Уильямсон, 1995). Трансакции, поддерживаемые инвестициями в долгосрочные транзакционно-специфические активы, испытывают эффекты «запирания» (lock-in), при которых торговые сделки между автономными фирмами будут, как правило, заменяться организацией обменов на основе объединенной собственности (вертикальной интеграцией). Таким образом, несмотря на то что на начальной стадии заключения контракта может наличествовать большое число квалифицированных участников торгов, если «выигрывающая первичный контракт компания получает

¹¹ Первоначально Алчиан и Демсец считали, что «ни работодатель, ни наемный работник не связаны контрактными обязательствами по продолжению своих взаимоотношений. Долгосрочные контракты между работодателем и наемным работником не являются сутью организации, которую мы называем фирмой» (Alchian and Demsetz, 1972, p. 177). Позднее Алчиан отверг такую позицию по этому вопросу (Alchian, 1984, p. 38—39).

¹² Alchian A. First national maintenance vs. National labor relations board (неопубликованная рукопись), 1982, p. 6—7. Далее в этой работе Алчиан великодушно отмечает, что моя «книга *«Рынки и иерархии»* до сих пор является наиболее элегантным, хотя и трудным для понимания изложением принципа [специфичности активов] (p. 7).

преимущества по затратам... (такие, как уникальное местоположение или знания, включая приобретение нераскрытых либо запатентованных технических или управленческих методов, а также «специфического для данной задачи профессионального мастерства»), то равенство участников торгов в период возобновления контракта будет нарушено. В результате этого в случае осуществления в дальнейшем дискретной контрактации следует ожидать *ex post* трений (относительных или устранимых) в контрактных отношениях (Williamson, 1971, p. 116).

2.1.А. Раскрытие понятия специфичности активов

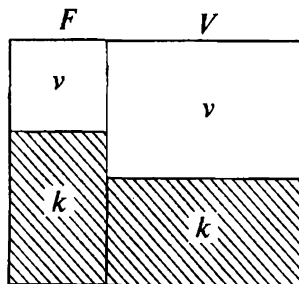
Специфичность активов возникает в межвременном контексте. Как отмечалось в рамках классификации контрактов в главе 1, участники трансакций могут делать инвестиции специального либо общего назначения. Если предположить, что контракты реализуются по намеченному плану, то специализированные инвестиции часто позволяют снизить затраты. Однако такие инвестиции одновременно являются рискованными, так как созданные посредством их специфические активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба для их экономической ценности. Инвестиции общего назначения не связаны с подобными трудностями, а если какие-либо «проблемы» и возникают при реализации контракта, то они в условиях использования активов общего назначения каждой стороной решаются самостоятельно. Таким образом, необходимо ответить на следующий вопрос: оправдывает ли ожидаемое снижение затрат, получаемое благодаря применению технологии специального назначения, стратегические риски, возникающие вследствие не утилизируемого (т. е. не универсального. — *Прим. ред.*) характера такой экономии затрат?

В этом и состоит компромиссность решения, которую следует оценить. В отличие от более ранних подходов к исследованию экономической организации теория трансакционных издержек придает центральное значение данной проблеме. Кроме того, природа изучаемого феномена не является неизменной, а систематически меняется в зависимости от характера используемой структуры управления, в рамках которой осуществляются рассматри-

ваемые транзакции. Таким образом, становится необходимой сравнительная организационная оценка подобных компромиссов.

Принято разделять затраты на постоянные и переменные. Однако подобное деление в основном используется для целей бухгалтерского учета. Для исследования контрактных отношений более важным представляется вопрос о том, являются ли активы перемещаемыми (Klein and Leffler, 1981). Многие активы, которые бухгалтеры относят к постоянным затратам, в действительности перемещаемы, например расположенные в центрах деловой активности здания и оборудование общего назначения. Долгосрочные, но мобильные активы, например грузовые автомобили и самолеты общего назначения, аналогичным образом перемещаемы. Другие же затраты, которые бухгалтеры относят на счет переменных затрат, нередко в значительной части являются не утилизируемыми (non-salvageable). Примером здесь может быть специфический для данной фирмы человеческий капитал. Рисунок 2.1 помогает понять это различие.

Итак, затраты делятся на постоянные (F) и переменные (V). Однако далее они классифицируются по степе-



С точки зрения
бухгалтерского учета:
постоянные (F)
переменные (V)

С точки зрения
контрактных отношений:
специализированные (k)
неспециализированные (v)

Рис. 2.1: Классификация затрат

ни специфичности, где в каждом случае различаются два типа затрат: в высшей степени специализированные (k) и неспециализированные (v). (Тот факт, что я выделяю только два класса специфичности, не означает, что затраты должны целиком относиться лишь к одному из них. Малоспециализированные активы относятся к смешанному типу k и v .) Заштрихованная область на рисунке является наиболее проблемной с точки зрения контрактного процесса. Это область, в которой размещаются специфические активы. Подобная специфичность является причиной того феномена, который ниже — в разделе 3 — определяется как «фундаментальная трансформация».

Полезно выделять по крайней мере четыре типа специфичности активов: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов и специфичность целевых активов. Более того, каждому типу специфичности активов соответствуют различные организационные решения. Детали вопроса продуктивнее всего рассматривать на примерах специфических организационных механизмов — вертикальной интеграции, нестандартной контрактации, отношений найма, корпоративного управления, государственного регулирования и т. п., являющихся предметами анализа в последующих главах. Здесь же достаточно отметить, что, во-первых, специфичность активов относится к инвестициям в долгосрочные активы, которые осуществляются для поддержания конкретных транзакций; альтернативные издержки (*opportunity costs*), связанные с такими инвестициями, намного меньше при наилучшем альтернативном использовании последних или при их альтернативном использовании различными экономическими субъектами, если рассматривается ситуация преждевременного окончания транзакции. Во-вторых, в этих условиях соответствие участников сделки друг другу явно имеет значение, что говорит о том, что постоянство их взаимоотношений высоко ценится. Отсюда, в-третьих, в поддержку такого типа транзакций создаются определенные контрактные и организационные гарантии, в которых абсолютно не нуждаются (так как они являются источником издержек, которых можно избежать) более привычные транзакции неоклассического (неспециализированного) типа. Таким образом, в то время как транзакции, рассматриваемые в неоклассической

теории, имеют место на рынках, где «обезличенные покупатели и продавцы... встречаются... на мгновения с целью обмена стандартных товаров по равновесным ценам» (Ben-Porath, 1980, p. 4), обмены, поддерживаемые транзакционно-специфическими инвестициями, не являются ни обезличенными, ни мгновенными. Анализ механизмов управления хозяйственными операциями берет свое начало с признания наличия условия специфичности активов¹³.

2.1.Б. Значение условия специфичности активов

Важность специфичности активов для экономической теории транзакционных издержек трудно переоценить. Равно как отсутствие зависимости от ситуационной несклонности к риску серьезно снижало бы значение, если не делало бы бессмысленной большую часть недавних исследований контрактов как системы стимулов (Akerlof and Miyazaki, 1980; Bull, 1983), так и отсутствие специфичности активов делало бы бессмысленным многое в экономической теории транзакционных издержек¹⁴. Признание фактора специфичности активов позволяет увидеть поразительно схожие характеристики транзакций и сделать многочисленные опровергающие традиционные взгляды практические выводы.

Строго говоря, специфичность активов обретает свое значение только при наличии ограниченной рациональности и оппортунизма, а также экономической неопреде-

¹³ К числу других авторов, убежденных в важности фактора специфичности активов, относятся Клайн, Крауфорд и Алчиан, которые развивают этот тезис в рамках анализа явления, обозначенного ими как «присваиваемые квазиинтересы» (appropriable quasirents), где квазиинтересная ценность активов есть ценность наилучшего (после оптимального) варианта их использования (next best use), а «потенциально присваиваемая специализированная доля квазиинтересов есть возможная величина дополнительной ценности активов для их пользователя, который по степени эффективности их применения стоит сразу за тем пользователем, который делает это наиболее оптимально» (Klein, Crawford and Alchian, 1978, p. 298). См. также: Klein and Leffler, 1981; Goetz and Scott, 1981; Alchian, 1984.

¹⁴ Согласно Баумолу, Панзеру и Уиллигу, при отсутствии специфичности активов рынки характеризуются наличием полноценной «сопоставительности» (Baumol, Panzer and Willig, 1982). В этом смысле их теория «сопоставительных рынков» и экономическая теория транзакционных издержек с противоположных сторон рассматривают один и тот же феномен — специфичность активов.

ленности. Тем не менее справедливо утверждение о том, что фактор специфичности активов есть важная движущая сила развития прогностических возможностей экономической теории трансакционных издержек. При отсутствии условия специфичности активов мир контрактных отношений значительно упрощается, а при его наличии в экономической жизни быстро возникает нестандартная контрактная практика. Пренебрежение специфичностью активов во многом является причиной преобладания мотивов монополии при объяснении нестандартной контрактации в более ранних традициях исследования контрактов.

2.2. Неопределенность

2.2.А. Общая характеристика неопределенности

Многие интересные вопросы, исследуемые экономической теорией трансакционных издержек, сводятся к оценке моделей принятия адаптивных последовательных решений. В зависимости от набора трансакций, подвергающихся воздействию в результате таких решений, основной тезис, выдвигаемый трансакционной теорией, здесь заключается в том, что структуры управления различаются своими способностями в эффективной реакции на нарушения нормального хода хозяйственных процессов. Строго говоря, эти проблемы не возникали бы при отсутствии ограниченной рациональности, так как тогда стала бы возможной предварительная разработка детальной стратегии для преодоления всех препятствий в будущем¹⁵. При отсутствии оппортунизма также стала бы возможной эффективная адаптация путем использования описанного выше механизма действия «правила общности интересов». Однако ввиду необходимости одновременно противостоять и ограниченной рациональности, и оппортунизму, потребность в сравнительных институциональ-

¹⁵ Саймон занял в определенном смысле крайнюю позицию, считая, что различие между детерминированной сложностью хозяйственных явлений и неопределенностью несущественно. То, что трактуется как «неопределенность» в шахматах, является «неопределенностью, введенной в абсолютно определенную среду неспособностью (а именно — вычислительной неспособностью) определить структуру данной среды. Однако результат неопределенности, независимо от ее источника, всегда одинаков: аппроксимация должна заменить точность при выработке решения» (Simon, 1972, p. 170).

ных оценках адаптивных атрибутов альтернативных структур управления является очевидной.

Как утверждал Хайек, интересные проблемы экономической организации возникают только в связи с неопределенностью: «Экономическая проблема общества в основном является проблемой адаптации к изменениям в определенных обстоятельствах места и времени» (Науек, 1945, р. 524). Причем нарушения нормального хода хозяйственных процессов имеют неодинаковые причины, которые полезно различать. Поведенческая неопределенность имеет особую важность для понимания проблематики экономической теории транзакционных издержек.

Несмотря на намек в некоторых более ранних разработках вопроса на то, что неопределенность может иметь поведенческие корни (Williamson, 1975, р. 26—37), ученые ими обычно пренебрегают. Даже Таллинг Купманс, особым образом выделяющий в своих исследованиях различия между первичной и вторичной неопределенностью и считающий центральной проблемой экономической организации общества столкновение и уживание с неопределенностью (Koortmans, 1957, р. 147), не рассматривает поведенческие аспекты этой проблемы. С его точки зрения, первичная неопределенность зависит от конкретных обстоятельств, тогда как вторичная возникает «вследствие недостатка коммуникаций, когда одно лицо, принимающее решение, не имеет возможности выяснить суть соперничающих решений и планов, принятых другими». Данная неопределенность, по мнению Купманса, «по крайней мере по своим масштабам настолько же важна, как и первичная неопределенность, возникающая в результате случайных природных явлений и непредсказуемых изменений в предпочтениях потребителей» (1957, р. 162—163).

Однако вторичная неопределенность, по Купмансу, носит скорее невинный, или, другими словами, нестратегический характер. Упор делается на недостаток в коммуникациях, однако ученый совсем не упоминает о неопределенности, возникающей вследствие сокрытия в стратегических целях, отфильтровывания или искажения информации (отметим, что последнее означает не ее отсутствие, а сознательное предоставление ложной и сбивающей с толку информации). Кроме того, планы, о которых говорит Купманс, просто неизвестны. Никто не

предполагает, что участники сделки имеют стратегические планы в отношении друг друга¹⁶, являющиеся источником *ex ante* неопределенности и *ex post* сюрпризов.

Неопределенность стратегического типа свойственна оппортунизму, и мы будем называть ее *поведенческой неопределенностью*. Такая неопределенность, по-видимому, аналогична тому, что Людвиг фон Мизес называл вероятностью конкретного случая, которая «является специфической особенностью нашего анализа проблем деятельности человека. Любая ссылка здесь на частоту событий неуместна, так как наши суждения всегда касаются уникальных событий» (Ludwig von Mises, 1949, p. 112; курсив мой. — О.У.)¹⁷. Таким образом, даже если бы заранее можно было охарактеризовать общую склонность населения к оппортунистическому поведению и, более того, определить степень доверия между людьми, все равно

¹⁶ Дилемма Холмса — Мориарти, описанная Оскаром Моргенштерном, хорошо иллюстрирует этот тезис: «Шерлок Холмс, преследуемый своим врагом Мориарти, выезжает из Лондона в Дувр. На одной из промежуточных остановок он решает выйти, потому что еще до отъезда на вокзале в Лондоне он заметил Мориарти, который, как думал знаменитый сыщик, очень умен и сядет на специальный скорый поезд с целью догнать его в Дувре. Ожидания Холмса оправдались. Но что, если бы Мориарти оказался еще прозорливее, лучше оценил умственные способности Холмса и предугадал бы его действия? Тогда, очевидно, Мориарти продолжил бы свое путешествие только до той промежуточной станции, где сошел с поезда Холмс. Последний, допустим, просчитал бы и это и, изменив свое решение, отправился бы в Дувр. Но его противник опять бы среагировал иначе, чем предполагал Холмс. Вследствие таких длительных размышлений оба не смогли бы в конце концов действовать вообще или интеллектуально более слабый из них прекратил бы борьбу еще на вокзале Виктории в Лондоне, поскольку это противоборство стало бы бессмысленным» [Morgenstern, 1976, p. 173—174].

¹⁷ С этим согласен Дж. Л. С. Шэкл, считающий, что «при всем множестве и разнообразии событий человек не фиксирует достаточного числа существенно схожих поступков — собственных или других людей, для того чтобы можно было составить таблицу периодичности результатов подобных событий. Рассматривая последние, человек не в состоянии просчитать вероятность их совершения» (Shackle, 1961, p. 55). Джорджеску-Роеген, очевидно, разделяет эту точку зрения. Он отмечает, что «оценка всех неопределенных ситуаций... абсолютно не имеет смысла, поскольку она может быть сделана только на основе сознательно искаженного представления о действительности. Мы почти ежедневно слышим разговоры о «просчитанном риске», однако никто еще не объяснил, как это делается, чтобы мы смогли проверить такие расчеты» (Georgescu-Roegen, 1971, p. 83). События, имеющие компонент «новизны», не могут описываться с помощью методов оценки распределения вероятности (Georgescu-Roegen, 1971, p. 122).

знание того, что кто-то имеет дело с человеком, обладающим одним уровнем оппортунизма, а не другим, полностью не описывает неопределенность, имеющую место в данной ситуации. Эти дополнительные виды неопределенности могут быть оценены только при планировании неискренних ответов (и собственных возражений), которые и представляют собой оппортунизм. А неискренние ответы в свою очередь могут быть оценены лишь при учете нюансов контракта. Более того, даже знание деталей ситуации не предохраняет от сюрпризов. Способность человеческого разума к восприятию нового столь велика, что находится за пределами понимания¹⁸. Эти вопросы хорошо исследованы Лейфом Йохансеном, который отмечает, что анализ поведения экономических агентов со сложными системами мотивации усложняется тем фактом, что «очень трудно разграничить потоки возможных сообщений, предложений, угроз и т. п., появляющихся в ходе контрактного процесса, в том числе информацию о времени действий его участников. Воображение и способность удивлять оппонентов могут быть важными аспектами бизнеса, и очень часто «повестка дня» контрактного процесса будет расширяться по мере развития последнего» (Johansen, 1979, p. 511). Неожиданные поступки деловых партнеров часто вызывают сложную реакцию. Пределы ограниченной рациональности достигаются достаточно быстро, так как полный спектр решений не может быть найден даже для проблем средней сложности (Feldman and Kanter, 1965, p. 615)¹⁹.

Строго говоря, поведенческие неопределенности не вызвали бы проблем в контрактном процессе, если бы было известно, что трансакции свободны от экзогенных

¹⁸ «Говоря, что все были удивлены заявлением президента Джонсона о том, что в 1968 г. он не стремился к переизбранию или принятию на себя соответствующих полномочий, мы не имеем в виду, что *ex ante* вера в возможность такого поступка была очень мала. Мы просто хотим сказать, что никто, кроме него, не думал об этом» (Georgescu-Roegen, 1971, p. 123).

¹⁹ В той мере, в какой значительная часть относящейся к делу информации о доверии между партнерами или о его отсутствии, генерируемая в период реализации двусторонних торговых соглашений, по существу, является частной — в том смысле, что она не может раскрываться полностью и передаваться другим (Williamson, 1975, p. 31—37), знания о поведенческих неопределенностях очень поверхностны. В результате организация экономической деятельности еще больше усложняется.

нарушений хода их осуществления. Поэтому в данном случае не возникало бы повода для адаптации к ним, и односторонние усилия по изменению контракта могли бы пресекаться и, по всей видимости, пресекались бы судами или благодаря вмешательству какой-либо иной третьей стороны. Таким образом, повсеместно бы предъявлялись требования соблюдения первоначальных договоренностей. Однако легкость реализации контракта улетучивается, когда возникает (или убедительно отстаивается) необходимость в адаптации. В связи с этим встают следующие вопросы. Стоит ли терпеть плохую адаптацию к изменившимся обстоятельствам, за исключением случая, когда усилия по адаптации приводят к сложным поведенческим реакциям противоположных сторон, которые могли бы вылиться в дальнейшем в убытки? Можно ли создать структуру управления, уменьшающую эти поведенческие неопределенности?²⁰ Подобные вопросы не возникают в контексте первичной неопределенности, но тем не менее уместны при анализе экономической организации.

2.2.Б. Эффекты взаимодействия

Влияние неопределенности на экономическую организацию условно. Точнее говоря, увеличение параметрической неопределенности есть лишь незначительное следствие трансакций, являющихся неспецифическими. Так как новые торговые отношения устанавливаются достаточно легко, то их непрерывность не имеет большой ценности и поведенческая неопределенность несущественна.

²⁰ Из интересного обсуждения Стивенем Литтлчайлдом леворадикально-субъективистской экономической концепции следует, что структуры управления могут отражать поведенческие неопределенности. Он считает, что «если источником неопределенности являются пока не установленные поступки других людей, то необходимо либо стать посвященным в их решения (например, путем соглашения, сговора, объединения и т. п.), либо сократить зависимость от них (например, путем установления или расширения прав собственности)» (Littlechild, 1983, р. 6). Аналогично рассуждает и Дженкинс, отмечая, что человеческие отношения являются нестабильными вследствие того, что «люди показывают словами и делами, что они будут действовать одним образом, а в действительности поступают иначе» (Jenkins, 1980, р. 18). Дженкинс добавляет, что «очевидно, только в контексте поведения человека беспорядок становится заметной характеристикой деятельности; и только человек одновременно и подвержен ему, и подготовлен к целенаправленной борьбе с ним» (1980, р. 18).

Соответственно рыночный обмен продолжает иметь место и парадигма дискретной контрактации охватывает стандартные сделки всех типов, вне зависимости от степени неопределенности.

Однако эта логика не распространяется на транзакции, поддерживаемые идиосинкразическими инвестициями. Всякий раз, когда активы являются нетривиально специфическими, возрастание степени неопределенности делает более настоятельной разработку участниками сделки механизма разрешения проблем, так как параллельно с увеличением степени неопределенности будут возрастать и проблемы в контрактных отношениях, и поводы последовательных адаптаций к новым обстоятельствам. Кроме того, в этих условиях будет проявляться озабоченность обсуждавшейся выше поведенческой неопределенностью.

Дальнейшее обсуждение вопросов управления контрактными отношениями лучше всего отложить до главы 3. Здесь же достаточно заметить, что, во-первых, эффекты взаимодействия между неопределенностью и специфичностью активов важны для понимания экономической организации и, во-вторых, это взаимодействие усложняет эмпирический анализ характеристик транзакционных издержек.

2.3. Частота транзакций

Большинство исследователей считает, что знаменитая теорема Адама Смита о том, что «разделение труда ограничено размерами рынка», применима в неоклассическом анализе издержек. Инвестиции в специализированные производственные технологии, затраты на которые полностью покрываются только на крупных рынках, могут не окупаться на малых рынках. Поэтому основные производственные сооружения и оборудование общего назначения рассматриваются на примере последних. Подобный образ мышления применяется и при исследовании транзакционных издержек. Основное предположение в этой связи звучит следующим образом: специализированные структуры управления в большей степени, чем неспециализированные, приспособлены к нуждам управления нестандартными транзакциями, *ceteris paribus*. Однако функционирование специализированных структур сопряжено с большими затратами, и вопрос заключается лишь в том,

оправдываются ли они. С одной стороны, это зависит от получаемой выгоды, а с другой — от степени использования таких структур.

Выгоды от использования специализированных структур управления являются наибольшими для сделок, поддерживаемых значительными инвестициями в транзакционно-специфические активы. Причины этого обсуждались ранее. Вопрос о том, реализуется ли полностью потенциал специализированной структуры при обслуживании имеющегося числа транзакций, остается открытым. Расходы, сопряженные с использованием специализированных структур управления, легче покрываются в случае крупных регулярно повторяющихся транзакций. Следовательно, частота транзакций является их важным параметром. Там, где имеет место низкая частота транзакций, но велика потребность в детальном управлении, есть смысл подумать о возможности агрегирования потребностей схожих, но независимых друг от друга транзакций. При таких обстоятельствах судебный порядок обычно вытесняется арбитражем: оба способа разрешения хозяйственных споров допускают агрегирование, однако последний более ориентирован на потребности транзакций, поддерживаемых специфическими активами, в их непрерывности.

В широком смысле целью (экономической организации. — *Прим. ред.*) является не минимизация только транзакционных издержек, а минимизация как транзакционных, так и производственных издержек неоклассического типа. Таким образом, необходимо оценить, осуществима ли экономия транзакционных издержек в ущерб экономии от масштаба или экономии от разнообразия. Надо также использовать концепцию организационных компромиссов для одновременного изучения воздействия альтернативных способов организации на величину производственных и управленческих затрат. Простейший аппарат такого исследования разрабатывается в главе 4.

3. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

Представители всех течений экономической мысли признают, что условия заключения первоначальной сделки зависят от того, могут ли появиться независимые конкурсные предложения более чем от одного квалифицированного поставщика. Монополистические условия сделки

будут приняты при наличии только одного высококвалифицированного поставщика, тогда как конкурентные сделки будут результатом множественности последних. Экономическая теория транзакционных издержек полностью согласна с таким описанием *ex ante* конкурсных торгов, но утверждает, что изучение контрактных отношений должно охватывать также их *ex post* особенности. Таким образом, первичные торги просто приводят контрактный процесс в движение. Полноценный анализ контрактации требует тщательного изучения как процедур выполнения договора, так и *ex post* конкуренции в период возобновления контракта.

В противоположность господствовавшей ранее исследовательской традиции²¹ экономическая теория транзакционных издержек полагает, что условие наличия большого числа конкурентов в ходе торгов за первичный контракт вовсе не подразумевает того, что это условие сохраняется для последующих конкурсных торгов. Является *ex post* конкуренция полностью эффективной или нет, зависит от того, поддерживается ли создание обсуждаемого товара либо услуги долгосрочными инвестициями в транзакционно-специфические человеческие или физические активы. Там, где таких специализированных инвестиций нет, выигравшая первоначальный контракт фирма не имеет в дальнейшем преимуществ над проигравшими на торгах. Хотя данный поставщик может использоваться в течение долгого времени, это происходит лишь потому, что он постоянно выступает с лучшими, чем у квалифицированных соперников, предложениями. Однако после того как сделаны существенные инвестиции в транзакционно-специфические активы, трудно будет ожидать, что конкуренты смогут соперничать на равных. В такой ситуации победители могут вкушать плоды своего начального преимущества над проигравшими, что естественным образом приводит к нарушению паритета условий последующих торгов. Соответственно то, что поначалу было конкуренцией в условиях большого числа участников торгов, в дальнейшем эффективно трансформируется в отношения двустороннего договора поставки. Эта фундаментальная

²¹ Более ранние трактовки торгов за франшизы, обсуждаемые в главе 13, являются примером анализа контрактных отношений, в котором их *ex post* особенности игнорировались или, по сути, считались отсутствующими.

трансформация оказывает всепроникающее воздействие на контрактную практику.

Причина, по которой значительные доверительные инвестиции в долгосрочные транзакционно-специфические активы создают контрактную асимметрию между победителем первичных торгов, с одной стороны, и проигравшими их — с другой, заключается в том, что экономические ценности могут быть принесены в жертву только в том случае, когда текущие отношения с поставщиком были бы прекращены. Поэтому безликая контрактация вытесняется той, в которой большую роль играет парное соответствие участников сделки друг другу. Иногда, впрочем, соответствие сторон является важным изначально, как только покупатель начинает убеждать поставщика инвестировать в специализированный физический капитал транзакционно-специфического типа. В той степени, в какой ценность этого капитала при альтернативном применении по определению намного меньше, чем при специальном использовании, для которого он предназначен, поставщик будет особо заинтересован выполнять свои обязательства по сделке. Более того, этот эффект часто симметричен в том смысле, что покупатель не может использовать альтернативные источники поставок и получить искомый продукт на выгодных условиях, так как затраты на приобретение товара у фирмы, использующей неспециализированный капитал, гораздо выше.

Обычно, однако, между участниками сделки возникает более идиосинкразический обмен инвестициями в активы, чем просто капиталовложения в специализированный физический капитал. Осуществляются также транзакционно-специфические инвестиции в человеческий капитал. Подобные инвестиции производятся в течение всего срока реализации контракта. Специализированные тренинг и обучение на рабочем месте при производственных операциях — наглядные иллюстрации такой практики. За исключением ситуации, когда результаты этих инвестиций можно передать альтернативным поставщикам при низких на то затратах, что случается редко, выгода от таких инвестиций может извлекаться только в период сохранения отношений между покупателем и продавцом.

Дополнительная транзакционно-специфическая экономия может возникать при взаимодействии между покупателем и продавцом по мере того, как контракты успешно адаптируются к непредвиденным обстоятельствам

и регулярно достигается соглашение о возобновлении контрактов. Хорошие партнерские отношения в этом случае способствуют экономии на коммуникациях: в результате накопленного опыта формируется специализированный язык общения, и все нюансы взаимодействия передаются и воспринимаются особо чувствительным образом. Развиваются межинституциональные и межличностные доверительные отношения. Таким образом, люди, ответственные за адаптацию подобного взаимодействия к его изменяющимся условиям, имеют как личный, так и организационный интерес в доверительных отношениях. Там, где личная честность считается функциональной, в случаях, когда выхолащивается дух отношений обмена, люди, находящиеся в непосредственном контакте с партнерами по сделке, могут отказаться участвовать в оппортунистических акциях, реализуя свои преимущества посредством следования (исходя из) сути контракта. Подобного рода отказы — своеобразное средство проверки организационной склонности к оппортунистическому поведению²². При неизменности прочих условий идиосинкразические отношения обмена, подразумевающие личное доверие между участниками сделки, будут стойкими к более серьезным стрессам, чем другие варианты контрактных отношений, и одновременно будут демонстрировать большую адаптивность.

Вопрос о том, как обеспечить наличие последней, приводит к серьезной контрактной дилемме, хотя стоит повторить, что в отсутствие опасностей оппортунизма контрактные трудности исчезли бы, так как тогда пробелы в

²² Замечание Торстена Веблена о дистанцированном отношении руководителя крупного предприятия к транзакциям является очень уместным в данном случае. Он пишет, что при этих обезличенных обстоятельствах «смягчающий взаимоотношения между людьми эффект личного участия... в большой мере устраняется... Управление бизнесом [тогда] может осуществляться... вне мешающего ему сентиментального влияния человеческой доброты, или раздражения, или честности» (Veblen, 1927, p. 53). Веблен, очевидно, слабо верит в возможность того, что те, кому поручены переговоры об условиях сделки и ее реализация, будут обогащать процесс осуществления транзакций своей честностью. Исследование транспортных сделок, проведенное Томасом Палаи, показывает, что Веблен заблуждался: данные специализированные транзакции дополняются гарантией личной чести и честности людей, участвующих в переговорах (Palau, 1981, p. 105, 117, 124). Осуществленный Рональдом Дором анализ японской контрактной практики также показывает, что личная честность участников сделки имеет важное значение (Dore, 1983).

долгосрочных неполных контрактах безошибочно бы выполнялись при помощи ссылок на описанный ранее механизм «оговорки об общности интересов». Однако ввиду неосуществимости оговорки об общности интересов, а также склонности людей к фальшивым и вводящим в заблуждение (противоречащим самим себе) заявлениям неизбежно столкновение со следующими опасностями: будучи прочно связанными друг с другом, как это имеет место в ситуации двусторонней монополии, как покупатель, так и продавец стремятся к извлечению односторонних выгод при торгах о способе распределения любого дополнительного дохода всякий раз, когда предложение адаптироваться к подобному изменению исходит от противоположной стороны. Несмотря на то что они оба имеют долгосрочные интересы в эффективной адаптации с целью максимизации общей прибыли, каждый также заинтересован в присвоении себе возможно большей прибыли в любой ситуации адаптации. Эффективные адаптации, которые при других обстоятельствах были бы легко осуществлены, в этом случае привели бы к дорогостоящим тягубам или вообще не рассматривались бы, если только прибыли не распределялись бы путем затратоемкого преследования участниками сделки личных целей. Поэтому очевидна необходимость структур управления, ослабляющих оппортунизм и иными способами содействующих выработке доверия²³.

²³ Подчеркивая важность учета фундаментальной трансформации в анализе экономической организации, попытаемся ответить на вопрос, почему она игнорировалась в течение столь длительного времени. Одно из объяснений этого заключается в том, что такая трансформация не возникает в контексте всеобъемлющих, заключаемых «раз и навсегда» контрактов, которые являются удобной и иногда продуктивной контрактной фикцией, предъявляющей, однако, чрезмерные требования к ограниченной рациональности. Вторая причина состоит в том, что трансформация не возникает при отсутствии оппортунизма, а существование последнего экономисты признают неохотно. Наконец, даже если учитываются ограниченная рациональность и оппортунизм, фундаментальная трансформация имеет место только при наличии специфичности активов, являющейся особенностью контрактных отношений, получившей объяснение лишь недавно.

Приложение

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОППОРТУНИЗМА

Поведенческая предпосылка о том, что экономически активные индивиды подвержены оппортунизму, вызывает неодинаковую реакцию в научном мире, варьирующуюся от отвращения до спокойного ее восприятия и утверждения о том, что признание наличия оппортунизма — еще один пример того, что в этом мире нет ничего нового. Некоторые авторы даже считают, что феномен оппортунистического поведения не имеет никакого отношения к экономическому анализу.

Те ученые, которые испытывают неприязнь к исследованиям оппортунизма, трактуют его как чрезмерно отвратительную характеристику человеческой природы и/или утомлены теорией экономической организации, подчеркивающей важность этого аспекта поведения людей. Я принимаю оба этих сомнения. Относительно первого из них следует сказать, что я не настаиваю на том, будто каждый человек постоянно или даже в существенной степени подвержен оппортунизму. Напротив, я просто допускаю, что некоторые индивиды иногда ведут себя оппортунистически и что степень возможного доверия редко можно определить *ex ante*. Вследствие этого делаются *ex ante* попытки получить дополнительную информацию о партнерах по сделке и создаются *ex post* контрактные гарантии. Если не предпринимать этих усилий, то наименее принципиальные (наиболее оппортунистически ведущие себя) люди смогут беспардонно эксплуатировать более принципиальных. (Кроме того, даже в сделках между лицами, известными склонностью к оппортунизму, есть преимущество взаимного ограничения, что отражается в известном афоризме о воровской чести, хотя, по общему признанию, подобные ситуации требуют более глубокой проработки, чем это возможно в рамках данного исследования.)

Один из результатов оппортунизма заключается в том, что «идеальные» кооперативные способы экономической организа-

ции (под которыми я понимаю организации, проповедующие среди своих членов доверие и добрые намерения) являются очень хрупкими. Подобные организации легко оккупируются и эксплуатируются субъектами, не обладающими названными качествами. Таким образом, «великодушные» организационные формы — основывающиеся на доверии и не разделяющие оппортунистических принципов поведения — оказываются нежизнеспособными вследствие вторжения в механизм их функционирования непроверенных и безнаказанных оппортунистов. Соответственно те, кто хочет обеспечить успех кооперации, должны по необходимости идти на организационные уступки с целью ослабления воздействия оппортунизма. Жизнеспособные кооперативные организации будут пытаться защищаться, социально восстанавливаться и даже наказывать оккупантов-оппортунистов.

На другом конце спектра концепций, принижающих значимость оппортунизма в экономическом анализе, находятся те авторы, которые считают, что оппортунизм всегда в действительности являлся функциональной поведенческой предпосылкой. Подчеркивание «преследования личного интереса с использованием коварства» есть, согласно этим представлениям, лишь приращение глянца давно известному феномену. Моя реакция на данную точку зрения двояка. Во-первых, даже если подобное суждение верно, все равно более выигрышным является уделение большего, а не меньшего внимания тому, о чем идет речь, особенно когда имеешь дело с людьми, незнакомыми с традициями устной полемики. Однако, во-вторых, что более относится к сути вопроса, я всерьез оспариваю утверждение о том, что оппортунизм давно уже был поведенческой предпосылкой экономического анализа. Вплоть до 1970 г. в большинстве учебников по экономике и исследованиях экономической организации (за исключением работ по вопросам общественных благ, страхования и олигополии) проблема оппортунизма практически не рассматривалась. Уместным здесь представляется замечание Питера Даймонда о превалировавшей в экономической литературе после второй мировой войны ориентации на эгоистические особенности поведения: в стандартных «экономических моделях люди рассматриваются как участники игры с фиксированными правилами, которым они подчиняются. Они не делают покупок на сумму большую, чем они в состоянии заплатить; они не присваивают чужую собственность, не грабят банков» (Diamond, 1971, p. 31). Поведенческая предпосылка о простом следовании личному интересу, а не об оппортунизме доминировала в экономическом анализе. Таким образом, приблизительно к 1970 г.:

1) вертикальная интеграция рассматривалась не как контрактная проблема, а как проблема прикладной теории цен и/или результат действия технологических факторов;

2) профсоюзная организация трудящихся практически всегда трактовалась как разновидность монополии (при этом делались лишь незначительные — или вообще отсутствовали — ссылки на роль профсоюзов в повышении эффективности управления и ослаблении оппортунизма);

3) эффективность нестандартных форм контрактации практически целиком игнорировалась, и они объяснялись на основе концепции монополистических интересов;

4) экономическая наука рекомендовала принимать только те решения по государственному регулированию бизнеса, в которых трудности контрактных процессов, связанные с эффектами оппортунизма, опускались или замалчивались;

5) исследования в рамках теории контрактов почти полностью основывались (и до сих пор основываются) на дифференцированном отношении людей к риску (при абстрагировании от рисков оппортунистического поведения);

6) фирмы рассматривались только как производственные функции, а не как структуры управления;

7) при изучении экономической организации в целом недооценивалась важность процессов и институтов управления.

Действительно, если бы признание важности фактора оппортунизма было бы широко распространенным, то как объяснить то огромное воздействие, которое оказало на экономическую мысль впервые опубликованное в 1970 г. исследование Джорджем Акерлофом проблемы «лимонов»?* Или как объяснить не оспоренное никем заявление Рональда Коуза о том, что к 1970 г. тот раздел экономической науки, который называется «Отраслевая организация», был, по сути, областью исследований в рамках «прикладной теории цен», вследствие чего неоклассическое увлечение факторами монополии при объяснении хозяйственных явлений доминировало над стремлениями к эффективной контрактации?

В заключение выскажу свое мнение о том, что оппортунизм, как считают некоторые, в принципе не имеет особого значения и что следует уделять основное внимание ограниченной раци-

* Суть проблемы здесь состоит в вытеснении с рынка хороших товаров плохими вследствие информационной асимметрии. Дж. Акерлоф, впервые обративший внимание на этот феномен, проанализировал его на примере рынка поддержанных автомобилей («лимонов»), абсолютно одинаковых внешне, но существенно отличающихся по эксплуатационным возможностям (см.: Акерлоф, 1995). — *Прим. ред.*

ональности. Этот результат выводится из того, что при наличии неограниченной рациональности (наиболее сложного типа, при которой устраняются даже все формы частной информации) становятся возможными долгосрочные всеобъемлющие контракты и все проблемы, непосредственно обусловленные «оппортунистическим поведением, в период возобновления контракта полностью устранялись бы без каких-либо затрат. [Соответственно] господствующее объяснение на основе сравнительной методологии, ориентированной на мотивы эффективности и учитывающей фактор оппортунизма внутренней организации, в конечном счете сводится к объяснению контрактных отношений с точки зрения несовершенных структурных знаний [ограниченной рациональности]» (Langlois, 1984, p. 33).

Я согласен с тем, что на фоне идеи о неограниченной рациональности утверждение об отсутствии оппортунизма играет не столь важную роль. Однако я также настаиваю на том, что даже в условиях ограниченной рациональности контрактация при отсутствии оппортунизма (т. е. при допущении наличия простой эгоистической ориентации) была бы всеобъемлющей. Таким образом, несмотря на то что простое преследование личного интереса гарантирует полную реализацию всех первоначальных преимуществ на торгах об условиях контракта (например, монопольной собственности на ресурсы), она также позволяет разрешить *ex post* контрактные проблемы при помощи «оговорки об общности интересов», когда участники сделки обещают честно сообщать друг другу всю относящуюся к делу информацию и вести себя в соответствии с общими интересами в периоды реализации и последующих возобновлений контракта²⁴.

Механизм действия оговорки об общности интересов ранее мною уже обсуждался (Williamson, 1975, p. 27, 91—93). Здесь

²⁴ Тот факт, что контрактация является жизнеспособной в обоих этих случаях, не означает, что хозяйственные системы, изначально различающиеся только характеристиками экономически активных индивидов — причем в одной из них действуют неограниченно рациональные, но оппортунистически ведущие себя агенты (последние, будучи отправленными на планету, населенную исключительно ограниченно рациональными людьми, хорошо бы ассимилировались с местным населением), а в другой — ограниченно рациональные, но неоппортунистически настроенные агенты, — будут одинаково эффективны. Напротив, вторая хозяйственная система будет менее эффективной, чем первая, поскольку некоторые возможности улучшения ее деятельности не будут использоваться совсем; некоторые ошибки обнаружатся только по прошествии определенного времени. Однако любые «изъяны» управленческой деятельности вследствие неправильного понимания происходящего или ошибок *не будут устранены* с помощью привнесения в контракт положений о развитии вертикальной интеграции. Это критически важный тезис.

же лишь стоит отметить, что необходимо различать четыре возможные ситуации применения этого механизма и что контрактные проблемы сами собой исчезают в трех из них. Этими ситуациями являются следующие: 1) наличие неограниченной рациональности и отсутствие оппортунизма — случай контрактной утопии; 2) наличие неограниченной рациональности и оппортунизма — ситуация, когда контракты могут эффективно реализовываться только при возможности всеобъемлющей контрактации; 3) наличие ограниченной рациональности и отсутствие оппортунизма — ситуация, когда контрактация хорошо работает вследствие специальной защиты от рисков несовершенства контрактов с помощью оговорки об общности интересов; 4) наличие ограниченной рациональности и оппортунизма — ситуация, которая, с моей точки зрения, соответствует реальности и в которой имеют место все трудности контрактных отношений. Выводы данной четырехзвенной классификации контрактов обобщены в приведенной ниже схеме.

		Условие ограниченной рациональности	
		Отсутствует	Допускается
Условие оппортунизма	Отсутствует	«Контрактная идилия»	Контрактация на основе оговорки об общности интересов
	Допускается	Всеобъемлющие контракты	Серьезные трудности контрактных отношений

Поскольку каждый человек может доверять другому, делегирование права принятия решений в обществе неоппортунистов происходит гладко. При отсутствии опасностей стратегического поведения специализация процесса принятия решений отражает предпочтение, различный доступ к информации и неодинаковые способности принятия решений.

Люди, ценящие свое участие в принятии решений, будут отчетливо фиксировать это в заключаемых ими контрактах. Любая адаптация, в результате которой планируется получение выгод, в обществе неоппортунистов будет поэтому реализовываться беспрепятственно. Если потребуется расширить «пучок контрактов» или изменить его каким-либо иным образом (например, в случае договора страхования), это будет сделано на основе полного раскрытия всей относящейся к делу информации. Смена ролей в процессе принятия решений вследствие возрастных, образовательных и тому подобных изменений будет происходить всегда в тот момент, когда появляется перспектива получения от этого чистых выгод. Распределение последних будет осуществляться в соответствии с оговоренным изначально правилом.

УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

В предыдущих главах в центре внимания были альтернативные экономические концепции контрактных отношений. Однако также заслуживают рассмотрения их различные юридические трактовки, которые и являются предметом настоящей главы.

Разнообразие контрактных форм — источник множества научных загадок, раскрыть которые призвано исследование экономических институтов капитализма. Теория транзакционных издержек утверждает, что подобное разнообразие в основном объясняется основополагающими различиями в атрибутах транзакций. Эффективность последних обеспечивается посредством дифференцированной состыковки структур управления с атрибутами транзакций.

Глубокомысленная и дискуссионная трехзвенная классификация юридических концепций контракта, осуществленная Яном Макнейлом (Macneil, 1974; 1978), рассматривается в разделе 1. Интерпретация контрактных отношений теорией транзакционных издержек представлена в разделе 2. Проблемы неопределенности и измерения результатов транзакций анализируются соответственно в разделах 3 и 4. Распределение транзакций в рамках спектра контрактных решений обсуждается в разделе 5.

1. ТРАДИЦИОННЫЕ ЮРИДИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ КОНТРАКТА

Среди ученых широко распространено мнение о том, что парадигма исследования дискретной транзакции, со-

гласно которой последняя «начинается четкой формулировкой соглашения и заканчивается его четким выполнением» (Macneil, 1974, p. 738), традиционно удовлетворяла как юридическую, так и экономическую науки. Однако одновременно нарастает обеспокоенность тем, что многие контрактные отношения на практике выходят за рамки такого удобного определения. Углубление понимания природы контрактов стало результатом смещения акцента в их анализе с чисто правовых аспектов договорного процесса (что было характерным для исследований дискретных сделок) на более общую оценку тех целей, которые эти соглашения преследуют. В данном контексте поучительна классификация Макнейлом юридических трактовок контракта в соответствии с лежавшими в их основе разновидностями контрактного права — классического, неоклассического и «отношенческого».

1.1. Классическое контрактное право

Как отмечает Макнейл, любая система контрактного права стремится облегчить процесс обмена. Классическое контрактное право отличает попытка достижения этой цели путем увеличения дискретности и «презентативности» (Macneil, 1978, p. 862) соглашений. Презентативность в данном случае означает усилия, направленные на то, чтобы «зафиксировать или представить настоящее во времени и пространстве; воспринимать или оценивать будущую ситуацию с позиции ее сегодняшнего понимания» (Macneil, 1978, p. 863, п. 25). Хозяйственным аналогом полной презентативности является контрактация на вероятностных рынках. Подобная договорная практика обеспечивает всеобъемлемость соглашений, поскольку подразумевает, что все относящиеся к делу будущие обстоятельства, связанные с предложением товара или услуги, заранее описываются и просчитываются с точки зрения вероятности различных сценариев развития ситуации.

Классическое контрактное право пытается обеспечить дискретность и презентативность несколькими различными способами. Во-первых, соответствие участников транзакции друг другу рассматривается как нечто не имеющее отношения к делу. В этом смысле классическое право прямо коррелирует с экономической концепцией идеаль-

ных рыночных трансакций¹. Во-вторых, тщательно определяется суть соглашения и более формальные пункты контракта являются главенствующими в случае, когда происходит столкновение между формальными (например, письменными) и неформальными (например, устными) условиями договора. В-третьих, точно определяются средства преодоления трудностей с реализацией контракта, при этом имеется в виду, что «в случае провала» изначальной модели контракта по причине ее несостоятельности последствия такого развития событий могут быть достаточно точно предусмотрены заранее и потому исход данного сюжета будет управляемым» (Macneil, 1978, p. 864). Более того, в таких контрактах не предусматривается участие третьей стороны (p. 864). Следовательно, упор делается на юридические нормы, формальные документы и самоликвидацию несостоятельных трансакций.

1.2. Неоклассическое контрактное право

Далеко не каждая трансакция хорошо вписывается в классическую контрактную схему. Особенно это касается долгосрочных контрактов, реализуемых в условиях неопределенности, когда полная презентативность становится запретительно дорогостоящей, если не вообще неосуществимой. В таком случае возникает несколько проблем. Во-первых, не все возможные будущие события, требующие соответствующей адаптации, могут быть изначально предусмотрены. Во-вторых, направления необходимой адаптации до момента возникновения многих новых обстоятельств далеко не очевидны. В-третьих, если не считать, что происходящие в мире изменения нам абсолютно ясны, то жесткие условия соглашений между автономными участниками сделки могут способствовать возникновению в будущем правовых споров по поводу возможных претензий, вызванных переменами в обстоятельствах ре-

¹ Лестер Дж. Телсер и Харлоу Н. Хиджинботам в этой связи отмечают: «На организованном рынке участники сделок заключают стандартные контракты, согласно которым каждая единица товара должна быть равноценна любой другой его единице. Личные качества участников любой взаимосогласованной трансакции не влияют на условия обмена. Организованный рынок сам по себе или некоторый другой институт преднамеренно создают однородные товары, которые могут анонимно продаваться и покупаться участниками сделок либо их представителями» [Telser and Higinbotham, 1977, p. 997].

ализации контракта. В какую же презентативность можно верить в мире, где участники сделок (по крайней мере некоторые из них) склонны к оппортунизму?

Ввиду возможной в этих условиях неэффективности классической модели контрактации можно прибегнуть к одному из трех альтернативных решений. Первая альтернатива заключается в том, чтобы отказаться от таких трансакций вообще. Согласно второй надо перейти от реализации подобных сделок посредством межфирменных отношений к их организации внутри фирмы. Принятие адаптивных, последовательных решений в данном случае осуществлялось бы «под крышей» объединенной собственности и при помощи иерархических систем стимулирования и контроля. Третья альтернатива подразумевает переход к новому способу контрактных отношений, который оберегает торговые операции, но не исключает создания дополнительной структуры управления сделкой. В последнем случае имеет место то, что Макнейл определяет как неоклассическую модель контрактации.

Как отмечает Макнейл, «двумя отличительными характеристиками долгосрочных контрактов являются пробелы в их планировании и наличие ряда процессов и технологий, используемых теми, кто планирует контракты, для придания договору определенной гибкости, вместо того чтобы ликвидировать пробелы в его содержании или попытаться осуществить жесткое планирование» (Macneil, 1978, p. 865). Помощь третьей стороны в разрешении конфликтов и оценке хода реализации контракта часто имеет преимущество над судебными процедурами в осуществлении подобных функций гибкости и восполнения пробелов в договоре. В этой связи поучительны следующие суждения Лона Фуллера по поводу процессуальных различий между арбитражем и гражданскими судебными процедурами:

«Третьей судья имеет возможность использовать... ряд методов быстрого обучения, недоступных обычным судьям. Он часто будет прерывать допрос свидетелей, требуя разъяснения ему тонкостей рассматриваемого дела, чтобы он мог понимать суть снимаемых показаний. Такое обучение может проходить неформально, с частым прерыванием его третьей стороной или информированными представителями любой из сторон в случаях, когда излагаемая точка зрения требует прояснения. Иногда противоречивые аргументы возникают даже в ходе дачи показаний лицами из одного и того же лагеря. В результате все это способствует более четкому осознанию всеми участниками арбитража своих действий при разборе конкретной ситуации» [Fuller, 1963, p. 11—12].

Таким образом, особенностью неоклассического контрактного права является признание того, что мир сло-

жен, что любые соглашения неполны и что некоторые контракты не будут заключены до тех пор, пока обе стороны не станут доверять механизму урегулирования споров. Одно из важных целевых различий между арбитражем и гражданской судебной практикой (способствующих развитию процессуальных различий между ними, описанных Фуллером) заключается в том, что если в рамках арбитража непрерывность (или по крайней мере обязательное завершение) контрактных отношений рассматривается как нечто данное, то в ходе обычного гражданского судебного разбирательства подобное допущение является значительно более слабым².

Здесь уместно привести мнение Патрика Атии, по поводу «несостоятельности классического права»:

«На практике современный коммерческий контракт обычно включает в себя положение, позволяющее изменять условия обмена с целью приспособления к обстоятельствам, возникающим в период его реализации. Товары, поставка которых предполагается в будущем, скорее всего будут предлагаться по ценам на момент поставки; положения, оговаривающие возможное изменение сроков окончания строительных работ, являются скорее правилом, чем исключением; статьи, оговаривающие колебания курсов валют, могут с успехом включаться в международные соглашения. И даже тогда, когда подобные пункты не включены в сам контракт, бизнесмены на практике вынуждены вносить поправки в его условия, поскольку ввиду новых обстоятельств реализация данного договора в его первоначальной форме оказывается невозможной. Прибыли и убытки, являющиеся результатом угадывания будущих событий, больше автоматически не рассматриваются как естественные следствия успеха или неудачи использования навыков и опыта в определенной сфере бизнеса. Например, при выполнении государственных заказов добровольные (*ex gratia*) платежи обычно осуществляются в случае контракта с фиксированной ценой, «когда непредвиденные обстоятельства приводят к значительному росту издержек и убыткам подрядчика». И наоборот, если подрядчики получают «избыточную прибыль» при работе на государство, то она обычно рассматривается не как награда за исключительно высокие профессиональные навыки и отличную организацию производства, а как результат ошибок заказчика в предварительных расчетах сметы. В этом случае правительство может потребовать возмещения казне таких «избыточных» выплат. Однако ни одна из этих мер не может быть применена к самому правительству или другим органам государственной власти. Даже во взаимоотношениях между частными коммерческими организациями тот факт, что их связи очень часто являются продолжительными, означает, что желание поддерживать доброжелательные отношения между деловыми партнерами зачастую важнее буквы контракта» [Atiyah, 1979, p. 714—715].

² Как отмечает Лоренс Фридмен, любые отношения дают серьезные трещины, если решение спора передается в суд (Lawrence Friedman, 1965, p. 205).

1.3. «Отношенческая» контрактация

Стремление к обеспечению непрерывности договорных отношений «привело к «обретению самостоятельности» (spinoff) многими разделами классического и позднее неоклассического контрактного права, например, значительной части вопросов корпоративного права и коллективных торгов» (Macneil, 1978, p. 885). Таким образом, последовательный рост «продолжительности и сложности» контрактов имел своим результатом вытеснение даже неоклассических методов приспособления к непредвиденным обстоятельствам механизмом адаптации более транзакционно-специфического, неизменно административного типа. Иллюзия о дискретном характере контрактов полностью развеивается по мере того, как контрактные отношения приобретают свойства «мини-общества с обширным спектром норм, не ограничивающимся теми из них, которые непосредственно связаны с актом обмена и сопровождающими его процессами» (Macneil, 1978, p. 901). В отличие от неоклассической правовой системы, где отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, для действительно «отношенческого» подхода к контрактам такой отправной точкой является «весь опыт взаимодействия сторон, накопленный за время их отношений. В такой опыт может включаться, а может и не включаться «первоначальное соглашение», и в случае его включения стороны могут относиться к нему с уважением, а могут и не делать этого» (Macneil, 1978, p. 890).

Несмотря на отмеченный Макнейлом феномен «обретения самостоятельности», коммерческое, трудовое и корпоративное законодательства демонстрируют поразительное сходство.

2. ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ

Как отмечалось выше, основными параметрами для описания транзакций являются специфичность привлекаемых для их реализации активов, неопределенность обстоятельств и частота их осуществления. В данном разделе для облегчения рассуждений допустим, что имеет место значительная неопределенность, требующая принятия

адаптивных, последовательных решений и предполагающая сосредоточение внимания на специфичности активов и частоте транзакций. Для этого выделим три типа транзакций, различающихся по частоте, — разовые, случайные, регулярно повторяющиеся — и три их типа, различающихся по степени специфичности привлекаемых активов, — неспециализированные, малоспециализированные, высокоспециализированные. Для упрощения рассуждений предположим также, что: 1) поставщики и покупатели намерены заниматься бизнесом на постоянной основе; таким образом, абстрагируемся от особых рисков, связанных с контрактами с фирмами — ночными мотыльками*; 2) для удовлетворения любого требования покупателя имеется большой выбор потенциальных поставщиков — другими словами, предполагается отсутствие *ex ante* монополии на владение специализированными ресурсами; 3) параметр частоты транзакций напрямую зависит от активности покупателей; 4) инвестиционный параметр отражает особенности капиталовложений поставщиков.

Несмотря на то что дискретные транзакции являются интригующими — покупка экзотических алкогольных напитков в отдаленном уголке чужой страны, например, не предполагает новую встречу с их продавцом или его коллегами, — лишь немногие транзакции имеют такой пол-

		Особенности инвестиций, связанных с осуществлением транзакций		
		Неспециализированные	Мало-специализированные	Идиосинкразические
Частота транзакций	Регулярно повторяющиеся	Покупка стандартного оборудования	Покупка заказного оборудования	Строительство завода
	Случайные	Покупка стандартных материалов	Покупка заказных материалов	Перемещение полуфабриката по смежным производственным стадиям, связанное со специфичностью их местоположения

Рис. 3.1. Примеры транзакций, отражающие различия в их характеристиках

* Срок жизни таких фирм измеряется одной сделкой. — Прим. ред.

ностью обособленный характер. В остальных случаях различия между разовой и случайной транзакциями не очевидны. Поэтому, рассматривая далее показатель частоты, мы будем оперировать только с двумя типами транзакций — случайными и регулярно повторяющимися. В матрице «два на три», изображенной на рисунке 3.1, представлены шесть различных типов транзакций, для которых необходимо подобрать соответствующие структуры управления. В ячейках матрицы даны примеры, иллюстрирующие подобные транзакции.

Теперь возникает вопрос: каким образом классификация Макнейлом юридических концепций контракта соотносится с описанием транзакций, представленным на рисунке 3.1? Некоторые составляющие ответа на этот вопрос могут быть сформулированы сразу: 1) в высшей степени стандартные транзакции, по всей видимости, не требуют специализированной структуры управления; 2) только регулярно повторяющиеся транзакции будут поддерживаться специализированной структурой управления³; 3) несмотря на то что случайные транзакции нестандартного типа не поддерживаются транзакционно-специфической структурой управления, они тем не менее требуют особого внимания. Согласно трехзвенной классификации Макнейла, классическая контрактация соответствует всем стандартным транзакциям (независимо от их частоты), «отношенческая» контрактация возникает для обеспечения регулярно повторяющихся и нестандартных транзакций, а неоклассическая контрактация необходима для случайных, нестандартных транзакций.

Иначе говоря, классическая контрактация примерно соответствует тому, что понимается ниже как рыночное управление контрактами, неоклассическая контрактация соответствует трехстороннему управлению, а «отношенческие» контракты, описываемые Макнейлом, организуются в рамках двусторонних или объединенных (внутрифирменных. — *Прим. ред.*) структур управления. Рас-

³ Оборонные контракты могут служить здесь контрпримером, поскольку для их выполнения нередко разрабатываются особые структуры управления. Однако такая практика отражает, в частности, неспособность государства самостоятельно организовать оборонное производство. Если бы не это обстоятельство, многие оборонные заказы выполнялись бы в рамках государственного сектора экономики. Кроме того, крупные и долгосрочные контракты, каковыми являются многие оборонные подряды, имеют регулярно повторяющийся характер.

смотрим данные модели управления контрактными отношениями *seriatim**.

2.1. Рыночное управление

Механизм рыночного управления контрактами является основной структурой управления неспециализированными транзакциями, как случайными, так и регулярно повторяющимися. Рынок особенно действен тогда, когда предполагается использование регулярно повторяющихся транзакций, поскольку в этом случае обе стороны должны проанализировать только свой собственный опыт, чтобы решить, продолжать торговые отношения или, с небольшими затратами, сменить партнера. Будучи стандартными, альтернативные соглашения о закупке и поставке обычно осуществляются достаточно легко.

Неспециализированные, но случайные транзакции — это сделки, в которых покупатели (и продавцы) имеют меньшую возможность полагаться непосредственно на свой опыт с целью защиты транзакции от воздействия оппортунизма. Однако в таких случаях зачастую можно обратиться к сравнительной оценке предлагаемых услуг или к опыту других покупателей данного товара. Имея в виду, что товар или услуга являются стандартными, такие оценки прошлого опыта, сделанные с использованием различных формальных или неформальных методов, стимулируют участников сделки вести себя ответственно.

Строго говоря, подобные транзакции осуществляются в рамках действующего законодательства и выигрывают от его использования. Однако эта зависимость не столь уж сильна. Как отмечает С. Тодд Лоури, «традиционный экономический анализ рыночного обмена должным образом соответствует скорее юридической концепции акта *продажи* (чем контракта), так как акт продажи предполагает договоренность в соответствии с условиями рынка и нуждается в юридической поддержке, в основном для обеспечения передачи титула собственности» (Lowry, 1976, p. 12). Таким образом, он резервирует концепцию контракта для обменов, для реализации которых при отсутствии стандартных рыночных механизмов стороны разрабатывают «модель будущих отношений, на которую они могли бы положиться» (1976, p. 13).

* Шаг за шагом, последовательно (лат.).

Предпосылки парадигмы исследования дискретных контрактов наиболее адекватны транзакциям, основным способом управления которыми является рыночный. Отсюда следует, что соответствие сторон друг другу несущественно, главное содержание сделки определяется формальными условиями контракта и что для поддержания обменов повсеместно используются правовые нормы. Таким образом, рыночные альтернативы в основном являются инструментами защиты каждой стороны от оппортунистического поведения партнеров по сделке. При этом гражданские судебные процедуры применяются исключительно для улаживания конфликтов, а целенаправленные усилия по сохранению сложившихся отношений не предпринимаются, поскольку последние не подлежат независимой оценке⁴.

2.2. Трехстороннее управление

Двум типам транзакций необходимо трехстороннее управление — случайным транзакциям мало- и высокоспециализированного типа. Как только главные участники таких транзакций заключают контракт, появляются мощные стимулы выполнить его до конца. При этом не только делаются специализированные инвестиции, на которые затрачиваются средства, способные принести большую выгоду при альтернативном использовании. Передача создаваемых на основе таких капиталовложений активов новым поставщикам породит огромные трудности в оценке подобных активов⁵. В случае в высшей степени идиосинкразических транзакций интересы главных их участников в поддержании взаимоотношений особенно велики.

Итак, рыночная модель управления контрактами оказывается недостаточной. Затраты на создание транзакционно-специфической структуры управления зачастую не могут быть возмещены посредством случайных транс-

⁴ «Вообще говоря, серьезный конфликт, даже по весьма незначительному поводу, как, например, протест против безобидной задержки предложения по поставке товаров, является причиной прекращения жизни дискретного контракта, который не оставляет после себя ничего, кроме разрешаемого через суд конфликта по поводу финансовых потерь. Подобный результат точно соответствует правовым нормам, предписывающим увеличение дискретности и усиление... презентативности» (Macneil, 1978, p. 877).

⁵ Как отмечается в главе 4, физические активы иногда являются исключением из этого правила.

акций. Ввиду ограниченных возможностей классического контрактного права в поддержании такого типа транзакций, с одной стороны, и запретительно высоких затрат на обеспечение транзакционно-специфического (двустороннего) управления — с другой, возникает очевидная необходимость в промежуточной институциональной форме.

Неоклассическое контрактное право обладает многими из искомых достоинств. Так, вместо того чтобы немедленно обращаться к судебным процедурам с обязательным для них прерыванием транзакций, для разрешения споров и оценки выполнения обязательств используется *помощь* третьей стороны (третейского судьи). (Использование архитектора в качестве относительно независимого эксперта при определении содержания формальных строительных контрактов — один из примеров такой практики. См.: Macneil, 1978, p. 566.) Кроме того, распространение в последние десятилетия специфических мер защиты контрактных отношений согласуется со стремлением к их непрерывности, хотя Макнейл и не склонен определять специфические действия как «главный неоклассический рецепт защиты контрактов» (1978, p. 879). Раздел Единого коммерческого кодекса, позволяющий «продавцу, столкнувшемуся с нарушением покупателем своих обязательств... в одностороннем порядке поддерживать отношения» — еще один пример подобной ситуации⁶.

2.3. Двустороннее управление

Специализированные структуры управления, как правило, разрабатываются для двух типов транзакций — для регулярно повторяющихся транзакций, поддерживаемых мало- и высокоспециализированными инвестициями. Вследствие нестандартности транзакций в обоих случаях имеет место фундаментальная трансформация. Таким образом, непрерывность торговых отношений приобретает особую ценность. Регулярно повторяющийся характер транзакций потенциально позволяет покрыть издержки,

⁶ Логическое обоснование данного раздела кодекса заключается в том, что «детальное описание в контракте параметров товаров позволит продавцу востребовать с покупателя (в определенных пределах) их полную цену, а не возместить просто убытки вследствие нарушения им своих обязательств... (при этом убытки количественно могут быть намного меньше действительных потерь и их наличие намного труднее доказать)» (Macneil, 1978, p. 880).

связанные с использованием специализированных структур управления.

Для осуществления трансакций на рынке полуфабрикатов используются два типа трансакционно-специфических структур управления — двусторонние структуры, предполагающие сохранение автономности участников сделки, и объединенные структуры, подразумевающие перенос трансакций с рынка в границы фирмы, где они организуются на основе административных отношений (вертикальная интеграция). Двусторонние структуры лишь недавно привлекли заслуживающее их внимание исследователей, и пока их функционирование наименее изучено. Эти вопросы подробнее рассматриваются в главах 7 и 8.

В высшей степени идиосинкразических трансакциях человеческий капитал и физические активы, необходимые для их осуществления, являются высокоспециализированными. Поэтому нет очевидных возможностей получения экономии от масштаба посредством межфирменной торговли, которую покупатель (или продавец) не смог бы извлекать самостоятельно (через механизм вертикальной интеграции). Однако в случае малоспециализированных трансакций степень специализации активов выражена менее четко. Соответственно внешние закупки этих ресурсов могут приветствоваться с точки зрения логики экономии от масштаба.

По сравнению с вертикальной интеграцией внешние закупки способствуют поддержанию мощной мотивации и ослаблению бюрократических искажений функционирования организации (см. главу 6). Проблемы с рыночными закупками тем не менее возникают, когда встает вопрос об адаптивности и расходах, связанных с реализацией контракта. В то время как внутрифирменная адаптация может осуществляться лишь по приказу сверху, внешние закупки подразумевают эффективную адаптацию путем опосредованного рынком взаимодействия сторон. Если потребность в адаптациях не была учтена изначально и активно реализуется посредством выполнения условий контракта, что зачастую бывает либо просто невозможно, либо связано с запретительно высокими затратами, то адаптация путем рыночного взаимодействия сторон может достигаться только на основе взаимных соглашений, отражающих изменения в ситуации. Поскольку интересы сторон обычно различны в период выдвижения любой из них предложений по адаптации к изменениям, здесь с неизбежностью возникает дилемма.

С одной стороны, у обоих участников сделки есть стимулы к поддержанию, а не разрушению отношений друг с другом с целью избежать потерь в транзакционно-специфической экономии издержек. С другой стороны, каждый из них заинтересован в собственной прибыли, и вряд ли можно с уверенностью сказать, что они с готовностью примут любое предложение о дополнениях к условиям контракта. Очевидно, требуется некоторый способ выработки допустимых пределов адаптации к непредвиденным обстоятельствам, когда принятие решений в данных пределах происходит на основе механизма, которому доверяют обе стороны. Этого можно достигнуть частично за счет, во-первых, понимания того, что величина рисков оппортунистического поведения меняется в зависимости от типа предлагаемой адаптации, и, во-вторых, ограничения ее масштабов мероприятиями, обеспечивающими наименьшие из таких рисков. Здесь, однако, в равной степени важен настрой участников сделки на достижение эффективной адаптации (Mascaulay, 1963, p. 61).

Совпадение интересов сторон в количественных изменениях в параметрах поставляемых товаров значительно более реально, чем в отношении корректировки цен. С одной стороны, регулирование цен обладает неудачным свойством: сумма подобных изменений равна нулю, тогда как предложения увеличить, уменьшить или задержать поставку товара не сопряжены с подобными результатами. Кроме того, за исключением ситуации, описанной ниже, предложения по корректировке цен таят в себе риск изменения условий договора стороной, не согласной с такой адаптацией и использующей при этом к своей выгоде торговый дефицит, образующийся в условиях двусторонней монополии. С другой стороны, предположение о том, что причиной количественных изменений являются экзогенные события, а не стратегические устремления одного из участников сделки, обычно находит подтверждение. Ввиду идиосинкразической природы обмена у продавца (или покупателя) фактически нет оснований сомневаться в репрезентативности контрагента, когда возникает предложение о количественных изменениях в условиях контракта.

Таким образом, покупатели не станут ни искать других поставщиков требуемой продукции, ни применять купленный (по хорошей цене) товар не по назначению (или перепродавать его) вследствие того, что использование альтернативных поставщиков связано с высокими затра-

тами на организацию взаимодействия с ними, а идиосинкразический товар, в свою очередь, не функционален для другого применения и других пользователей. Аналогичным образом продавцы не будут прекращать поставки при возникновении более благоприятных возможностей сбыта товара, так как находящиеся в их распоряжении активы специализированны. В итоге количественная репрезентативность для идиосинкразических продуктов обычно реализуется исходя из ее номинальной ценности. Поскольку невозможность одновременной адаптации количественных и ценовых параметров к новой ситуации привела бы к срыву большинства идиосинкразических обменов, количественные изменения происходят рутинно.

Конечно, не всякая корректировка цен одинаково рискованна. Изменения, включающие в себя лишь незначительный риск, предсказуемо будут иметь место. Жестко сформулированная в контракте оговорка о скользящих ценах (*escalator clause*)*, отражающих изменения в общих экономических условиях, представляет собой одну из возможностей подобной корректировки цен. Однако ввиду того, что такие оговорки не являются транзакционно-специфическими, применение их в ситуации колебаний локальных условий бизнеса часто приводит к несовершенной адаптации. Поэтому рассмотрим вопрос о рациональности корректировки цен, осуществляемой в более тесной зависимости от таких локальных условий. Проблема адаптации здесь заключается в следующем: возможна ли временная корректировка цен, соответствующая некоторому набору обстоятельств, таким образом, чтобы при этом не возникли стратегические риски, описанные выше? Каковы должны быть предварительные условия подобной корректировки цен?

Кризисные ситуации, с которыми сталкивается любой из участников идиосинкразического обмена, образуют один вид исключений из общего правила. При возникновении угрозы для сделки, ставящей под сомнение хорошие отношения партнеров, вполне может произойти *ad hoc* ** изменение цены. Более интересным и близким к нашему анализу является, однако, вопрос об условиях, при кото-

* Согласно такой оговорке окончательная цена обычно устанавливается в зависимости от величины издержек производства. — *Прим. ред.*

** Специальное (для данного случая) (*лат.*).

рых временная корректировка цен происходит в текущем порядке. Здесь должны быть выполнены два предварительных условия. Во-первых, предложения о корректировке цены должны быть связаны с экзогенными, относящимися к сути сделки и легко проверяемыми событиями. Во-вторых, изменения цен должны быть непосредственно связаны с такими событиями. Проиллюстрируем эту ситуацию на следующем примере. Рассмотрим изделие, значительная доля издержек на производство которого связана с затратами на исходные материалы (такие, как медь или сталь). Предположим, что размер этой доли точно известен. Экзогенные изменения цен на используемые материалы создали бы в таком случае некоторые риски, если бы в соответствии с вышеназванной формулой адаптации происходило преодоление трудностей выполнения контракта с помощью частичного, хотя и временного, изменения цен. Поэтому необходимо применение более совершенного механизма адаптации, чем разработанные для общего случая оговорки о скользящих ценах.

Необходимо, однако, отметить, что не все издержки могут учитываться при подобных корректировках. Так, совершенно иначе обстоит дело с изменениями в накладных или других расходах, проверка правильности оценки которых очень сложна и которые, даже если их изначальная калькуляция затем подтверждается, имеют неясное отношение к издержкам производства конкретного изделия. Осознав возможные риски, участники сделки воздержатся в этом случае от изменения цен.

2.4. Объединенное управление

Стимулы к торговле ослабевают по мере того, как транзакции становятся все более идиосинкразическими. Причина этого явления заключается в том, что, поскольку человеческий капитал и материальные активы становятся более специализированными для выполнения единственной задачи (и, следовательно, менее переориентируемыми на другие цели), экономия от масштаба может полностью реализовываться как покупателем, так и внешним поставщиком. Выбор способа организации сделки в данном случае зависит исключительно от того, какой из них имеет наибольшие возможности в адаптации. Согласно результатам проведенного в главе 4 анализа в этой ситуации обычно происходит вертикальная интеграция.

Преимущество последней заключается в том, что при ее применении адаптация может осуществляться последовательно без необходимости учета, пересмотра или дополнения межфирменных соглашений. Там, где оба участника транзакции находятся в рамках единых отношений собственности, возникает потребность в максимизации общей прибыли. Таким образом, корректировки цен в вертикально интегрированных предприятиях будут более полноценными, чем в случае межфирменных торговых сделок. И если предположить, что внутренние стимулы правильно состыкованы, то количественная адаптация транзакций будет иметь место при любой их частоте, способствующей максимизации общей прибыли по данной сделке.

Таким образом, неизменное соответствие участников сделки друг другу в период ее осуществления вкуче с обширными корректировками как цен, так и количественных параметров поставок является характеристикой в высшей степени идиосинкразических транзакций. По мере возрастания специфичности активов двусторонняя контрактация сменяет рыночную и, в свою очередь, вытесняется контрактацией в условиях объединенной собственности (внутренней организацией)⁷.

⁷ Следует отметить, что мое понимание логического обоснования внутренней организации на основе механизма транзакционных издержек сильно отличается от первоначально разработанной Коузом концепции этой причинно-следственной связи. Он утверждал, что существует два фактора, стимулирующих развитие производства внутрифирменно, а не посредством межфирменных контрактов: во-первых, внутри фирмы затраты на «определение сравнительного уровня цен» явно ниже и, во-вторых, здесь можно снизить «возникающие в условиях рынка расходы на ведение переговоров и заключение отдельного контракта для каждой сделки обмена» (Coase, 1952, p. 336). Его объяснение основных различий между фирмами и рынками в работе 1972 г. опирается, по сути, на те же два фактора (Коуз, 1993б, с. 59). Рассматривая его точку зрения через призму используемых мною поведенческих предпосылок, можно сказать, что Коуз (неявно) признает наличие ограниченной рациональности, но не упоминает об оппортунизме. В самом деле, утверждать, как это делает Коуз, что Найд не видит оснований для изменений в системе цен, поскольку «[мы] можем представить систему, в которой все покупаемые советы или знания соответствуют предъявляемым к ним требованиям» (Coase, 1952, p. 346), значит, по существу, отрицать тот факт, что рынки информации подвержены влиянию оппортунизма. Коуз не только обходит молчанием контрактные риски и плохую адаптацию, на которые я ссылаюсь при объяснении нестандартной контрактации, но он также ничего не говорит о необходимости определения параметров транзакций, которое является ключевым аспектом дифференцированного подхода к оценке последних. Несмотря на это, вклад ранних работ Коуза в развитие теории транзакционных издержек неоценим.

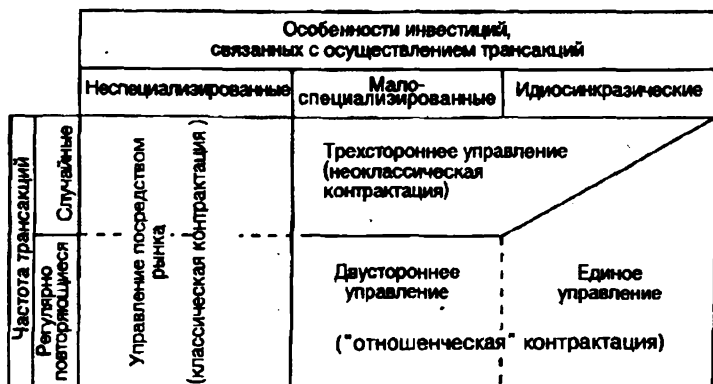


Рис. 3.2. Формы эффективного управления трансакциями

На рисунке 3.2 отражено вытекающее из проведенного выше анализа понимание рационального соответствия структур управления трансакциями параметрам последних.

3. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ

Предложенное понимание соответствия структур управления параметрам трансакций учитывает только два из трех параметров, применяемых при характеристике трансакций,— специфичность активов и частоту. Предполагается, что третья их характеристика — неопределенность — проявляется в степени достаточной для того, чтобы говорить о проблеме принятия адаптивных, последовательных решений. Повод для осуществления успешных адаптаций возникает вследствие невозможности (или дороговизны) перечисления всех возможных будущих событий и/или выработки соответствующих мер адаптации к ним заранее. Однако пока нами не рассматривалось влияние на экономическую организацию усиления неопределенности выше этого порогового уровня.

Как отмечалось ранее, непрерывность возобновления отношений сторон не имеет особой ценности для неспециализированных трансакций, так как для их участников является несложным установление новых торговых взаимосвязей. Увеличение степени неопределенности ситуации не меняет. Таким образом, рыночная модель управления (классическая контракция) распространяется на

стандартные трансакции всех типов независимо от степени неопределенности.

Ситуация меняется при введении в анализ фактора специфичности активов. Поскольку фактор непрерывности трансакций теперь имеет значение, то увеличение степени параметрической неопределенности делает более императивной организацию трансакций в рамках структур управления, способных «решать возникающие проблемы». Неспособность поддержать трансакционно-специфические активы соответствующими структурами управления предсказуемо приводит к дорогостоящим тяжбам и плохой адаптации. По этой причине стороны могут отказываться от усилий по восстановлению своих позиций на смещающейся контрактной кривой. Принятие во внимание неопределенности поведения людей при совершении уникальных событий увеличивает уже имеющиеся трудности контрактного процесса.

Действительно, для первоначального нарушения хода выполнения договора, способ адаптации к которому и изыскивается, строго обязательным является его экзогенное происхождение, хотя для многих торговых ситуаций это в какой-то мере экстремально и даже неправдоподобно. Как отмечается в разделе 4 главы 7, одна из сторон в двусторонней торговле может замыслить определенное нарушение хода сделки, которое изменит перспективы получения прибыли контрагентом. Более вопиющий пример — ложное заявление, сделанное одной из сторон, по поводу положения дел. Так, предположим, что некий контракт оговаривает поставку товара X при выполнении условия θ_1 , а товара $X + \delta$ — условия θ_2 , где θ_1 и θ_2 — различные ситуации рыночной конъюнктуры. Если для третьей стороны трудно определить, какая из этих ситуаций в настоящий момент наступила, то покупатель может солгать, что ситуация θ_2 уже имеет место быть. Несмотря на то что такой беспардонный оппортунизм проявляется достаточно редко, это тем не менее иллюстрирует проблемы, возникающие тогда, когда контрагенты, исповедующие известные поведенческие особенности природы человека, крепко связаны друг с другом (по причине специфичности активов) в рамках двусторонней торговой сделки.

Особенно интересные организационные проблемы возникают в случае трансакций, для осуществления которых требуются малоспециализированные инвестиции. Если не

может быть создана подходящая поддерживаемая рыночным механизмом структура управления такими транзакциями, то они по мере роста степени неопределенности могут стремиться к одной из следующих полярных экстремальных ситуаций. Одна из них — жертвование ценными особенностями дизайна товара или услуги в пользу их более стандартной формы. В этом случае может использоваться чисто рыночная модель управления контрактами. Альтернативный сценарий: ценные особенности дизайна сохраняются (возможно, даже усиливаются), и вместо рыночного управления транзакцией используется внутренняя организация. Однако иногда оказывается возможной разработка нестандартных контрактов, наподобие тех, которые обсуждаются в главах 7 и 8. Там, где такая практика имеет место (и не запрещена государством), двусторонние контрактные отношения между номинально автономными контрагентами часто могут выдерживать воздействие фактора большей неопределенности.

Снижение уровня последней, конечно, приводит к перемещению транзакций в противоположном направлении, хотя такие сдвиги можно будет задержать, если рассматриваемые активы имеют длительный срок службы. В той степени, в которой с развитием отрасли снижается неопределенность, что есть довольно обычное явление, преимущества применения внутренней организации (вертикальной интеграции), по-видимому, становятся не столь очевидными. Соответственно, более активное использование рыночных закупок традиционно характерно для регулярно повторяющихся торговых сделок в «зрелых» отраслях.

4. ИЗМЕРЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ТРАНЗАКЦИЙ

Согласно когнитивной карте контрактов, представленной на рисунке 1.1 (глава 1), в рамках экономической теории транзакционных издержек выделяются два ответвления — управленческое и измерительное. В первом случае основное внимание уделяется организации транзакций таким способом, который позволяет осуществлять эффективную адаптацию, во втором — способам обеспечения большего соответствия между созидательными действиями и вознаграждением за них (или между стоимостью товара и его ценой). Строго говоря, эти концепции

не независимы друг от друга. Тем не менее разница в акцентах между ними существует и она должна быть подчеркнута. Заслуживает внимания также тот факт, что проблемы как управления транзакциями, так и измерения их рентабельности исчезают, если предполагается, что отсутствуют *либо* ограничения на рациональность, *либо* оппортунизм.

Допустим, например, что участникам торговой сделки не свойственна ограниченная рациональность. Более того, допустим, что это подразумевает отсутствие частной информации и что данные особенности характерны и для сторонних третейских судей. В таком случае проблемы управления исчезают, поскольку становятся осуществимыми контракты, учитывающие все возможные будущие события. Склонность к оппортунизму здесь просто не учитывается. Исчезают также проблемы измерения рентабельности транзакций, потому что в мире неограниченной рациональности издержки такого измерения равны нулю. В этих условиях подрывается оппортунистическая склонность к использованию частной информации.

Допустим теперь, что участникам сделки свойственна ограниченная рациональность, но они не подвержены оппортунизму. В этом случае неполная контрактация не ставит проблемы управления сделкой, поскольку механизм общих положений договора гарантирует, что соответствующие адаптации будут осуществляться без сопротивления со стороны какого-либо из участников двусторонней торговли. Аналогичным образом затратоемкое измерение рентабельности транзакций здесь не является проблемой, если ни один из участников торговой сделки не пытается использовать частную информацию в ущерб другому, чего никто из них не будет делать тогда, когда отсутствует оппортунизм.

Постоянное обращение к ограниченной рациональности и оппортунизму само по себе не нацеливает внимание исследователя на наиболее серьезные проблемы экономической организации. Некоторые транзакции проходят более серьезную проверку разрушительным воздействием ограниченной рациональности. Осуществление других связано с большими опасностями оппортунизма. Каковы эти транзакции?

Равно как анализ моделей управления углубляется в результате определения критически важных параметров транзакций, в соответствии с которыми последние разли-

чаются с точки зрения моделей управления ими, так и изучение вопросов измерения рентабельности сделок выигрывает от разработки их основополагающих микроаналитических аспектов. Хотя за последнее десятилетие исследования в рамках измерительного направления экономической теории трансакционных издержек сильно продвинулись вперед (см., напр.: Barzel, 1982; North, 1982; Kenney and Klein, 1983), остаются в какой-то степени размытыми параметры трансакций, важные для определения трудностей измерения рентабельности последних. Даже если бы ситуация здесь была желаемой, все равно бы предпринимались усилия по исследованию некоторых основополагающих характеристик трансакций.

4.1. *Ex ante* проблемы

Обсуждавшаяся выше проблема неблагоприятного отбора рисков является иллюстрацией *ex ante* ситуации, когда один из участников сделки владеет частной информацией, которую он может частично по своему усмотрению раскрыть, и когда преодоление подобной информационной асимметрии другой стороной возможно только при значительных на то затратах. Данный феномен есть проявление более общего условия, а именно — наличия идиосинкразической информации. Многие из вопросов, рассматриваемые Джорджем Акерлофом (Акерлоф, 1995) в контексте проблемы «лимонов», по-видимому, выступают следствием такого условия *ex ante* оценки товаров при заключении сделки. Можно предположить, что продавец подержанных автомобилей имеет более полную информацию о своем товаре, чем покупатель. Подобная асимметричность информации вносит определенные искажения в механизм функционирования данного рынка. В свою очередь, отказ Гручо Маркса от возможности вступить в один из элитарных клубов, члены которого хотели принять его в свое общество, также отражает условие двусторонней информационной асимметрии. Если бы члены клуба знали особенности этого человека*,

* Гручо Маркс (Groucho (настоящее имя — Julius Henry) Marx, 1890-1977) — выдающийся американский комик, снявший более чем в 20 фильмах и удостоенный именного «Оскара». В описываемом сюжете решение артиста было связано с тем, что он считал не соответствующим нормам данного элитного калифорнийского клуба свой имидж человека, никогда не знавшего правил хорошего тона, всегда небрежно одетого, несправившего обманщика и насмешника. — *Прим. ред.*

они были бы против его вхождения в клуб, а поскольку они приняли решение, не выяснив этого, то, по всей вероятности, сюда и ранее принималось много личностей с сомнительной репутацией.

Недавнее исследование Кеннеем и Клайном (Kenney and Klein, 1983) феномена «чрезмерной пытливости» на рынке высококачественных необработанных алмазов содержит еще одну иллюстрацию этого феномена. Несмотря на наличие классификатора алмазов по степени их качества, содержащего более двух тысяч позиций, остаются значительные вариации в определении качества алмазов. Как можно организовать подобный рынок таким образом, чтобы не возникали дополнительные затраты, связанные с «чрезмерной пытливостью», и чтобы участники торговой сделки доверяли друг другу? «Решение», которое описывают Кенней и Клайн, оказывается более сложным, чем обычное накопление опыта, являющегося основой «доверия». Путем разделения алмазов (или «мнений о них») на группы и регулирования сделок специальными правилами торговли можно с большей надежностью добиться ослабления опасностей оппортунизма.

4.2. Выполнение контракта

На стадии выполнения контракта может быть выделено два типа информационной асимметрии. Самой распространенной является ситуация, когда один из участников сделки более информирован о ее особенностях, чем другой. Например, успех торгового агента зависит как от его усилий по сбыту товара, так и от стохастических состояний рыночной конъюнктуры. Несмотря на то что он владеет информацией о своих усилиях по сбыту товара, их нельзя считать результативными на основе лишь того, что они имели место. Соответственно если производитель может контролировать только выпуск продукции, то его вознаграждение зависит исключительно от результатов ее продаж. (В этом заключается классическая проблема агентских отношений, для которой должно выполняться условие $X = X(a, \theta)$, где X есть объем выпуска продукции, a — усилия, затрачиваемые на ее производство, а θ — состояние конъюнктуры рынка.) Поэтому здесь возникают большие сложности со стыковкой стимулов (Holmstrom, 1979).

Второй, в меньшей степени признанный тип информационной асимметрии — так называемая проблема царя

Соломона. В данной ситуации оба участника транзакции знают всю правду о свершившихся событиях, однако требуются значительные затраты для того, чтобы кто-то из сторонних наблюдателей смог получить такую информацию. Эти вопросы обсуждались Алчианом и Демсецем (Alchian and Demsetz, 1972) при исследовании ими групповой организации. Если двое или большее число рабочих должны координировать свои действия и если вклад каждого из них может быть определен *ex post* изучением результата труда, то потребуются специальный наблюдатель за процессом создания данного блага. В этом случае неизбежен надзор за рабочими.

Неудивительно, что многие из наиболее интересных проблем экономической организации одновременно включают в себя вопросы специфичности активов и информационной асимметрии. Действительно, как утверждал Алчиан, эти два вопроса зачастую неразделимы (Alchian, 1984, p. 39).

5. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СПЕКТРА КОНТРАКТНЫХ РЕШЕНИЙ

Изучение контрактных отношений на самом деле включает в себя нечто большее, чем простое исследование дискретных рыночных сделок, с одной стороны, и иерархической организации — с другой. Как отмечал Ллевеллин в 1931 г., спектр экономических обменов охватывает всю гамму сделок от чисто рыночных до внутрифирменных и включает в себя сложные фьючерсные сделки, расположенные между этими полярными формами организации контрактов (Llewellyn, 1931, p. 727). Джордж Ричардсон аналогичным образом утверждает, что «то, с чем мы имеем дело, — это континуум, простирающийся от транзакций, осуществляемых на организованных товарных рынках, где кооперация участников сделок минимальна, через промежуточные контрактные формы, характеризующиеся сочетанием традиционных рыночных связей с доброжелательными отношениями между партнерами, к тем сложным и взаимосвязывающим партнеров кластерам, группам и альянсам, в рамках которых кооперация получила полноценное и формализованное развитие» (Richardson, 1972, p. 887). Как примеры Ричардсона, так и более поздние сюжеты, рассматриваемые Артуром Стинчкомбом

(Stinchcombe, 1983), показывают значительную интенсивность организационных процессов в середине контрактного спектра. Эмпирический анализ коммерческой контрактной практики, проведенный Стюартом Маколэем (Macaulay, 1963), подтверждает этот вывод.

Предположим, что транзакции классифицируются по степени автономности, поддерживаемой участниками торговых сделок. В этом случае дискретные транзакции расположатся на одном конце контрактного спектра, высокоцентрализованные, организованные в рамках иерархических структур — на другом, а смешанные формы (франчайзинг, совместные предприятия и другие формы нестандартных контрактов) — между ними. Каким образом будет выглядеть распределение транзакций в результате подобных группировок?

Здесь можно предположить три основных варианта такого распределения: 1) бимодальное распределение, при котором большинство транзакций располагается на одном или на другом конце спектра контрактных решений; 2) нормальное распределение, при котором экстремальные случаи редки и большинство транзакций имеют промежуточную степень взаимозависимости их участников; 3) однородные транзакции. Ранее я придерживался мнения, что сделки промежуточного типа на практике очень трудно организуемы и, следовательно, нестабильны, и, исходя из этого, утверждал, что бимодальное распределение наиболее точно описывает хозяйственную действительность (Williamson, 1975). Однако теперь я убежден, что транзакции промежуточного типа являются значительно более распространенными. (Такие транзакции, кроме того, становятся объектом пристального внимания в экономической⁸ и юридической литературе⁹, а также в работах по проблемам теории организации¹⁰.) Но ввиду того что число стандартных сделок купли-продажи товаров очень велико и что административные формы управления контрактами также широко распространены, имеют место определенные «утолщения» на концах контракт-

⁸ См. гл. 7, 8, 10 и 13, содержащие многочисленные ссылки на недавние экономические исследования вопроса.

⁹ См., напр.: Macaulay, 1963; Macneil, 1974; Clarkson, Miller and Muris, 1978; Atiyah, 1979; Goetz and Scott, 1983; Palay, 1984; Masten, 1984; Kronman, 1985.

¹⁰ См., напр.: Stinchcombe, 1983; White, 1981; Eccles, 1981; Granovetter, 1983.

ного спектра. Опираясь на метод исключения, можно сказать, что однородное распределение соответствует миру контрактных отношений больше в теории, чем на практике. Независимо от эмпирических реальностей более пристальное внимание к транзакциям промежуточного типа может способствовать и более глубокому пониманию сложной экономической организации. Однако если подобные транзакции стремятся к экстремальным организационным формам, то в чем причина такого движения? И если подобные транзакции можно удержать в границах смешанных организационных форм, то каковы должны быть механизмы управления этим процессом?

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПОЛИТИКА

Правовые и экономические аспекты вертикальной интеграции в течение долгого времени находятся в центре научных споров. Роджер Блэйер и Дэвид Казерман в своем недавнем обзоре состояния исследования этих проблем даже использовали выражения из военной лексики: поле боя, перестрелки, боевой подход и т. п. (Blair and Kaserman, 1983, p. 1). Можно выделить две стадии развития этой полемики. На более ранней из них, имевшей место в период господства представлений о ведущей роли факторов монополии, в центре внимания были следующие вопросы: является ли вертикальная интеграция прежде всего инструментом ценовой дискриминации либо сдерживания последовательной маржинализации хозяйственной деятельности, или она преследует цели создания входных барьеров? В дальнейшем ученые разделились на сторонников «монополистических» и «эффективных» трактовок вертикальной интеграции. Несмотря на сильное сопротивление сторонников технологической интерпретации хозяйственных процессов и презумпции монополии, постепенно завоевывала популярность концепция вертикальной интеграции, исходившая из критериев эффективности. По сравнению с «Правилами вертикальных слияний» (Vertical Merger Guidelines) 1968 г.* аналогичный документ, выпущенный Министерством юстиции в 1982 г., был заметно ориентирован на идеи эффективности. Более того, в «Правилах слияний» 1984 г. экономия из-

* При их разработке Антимонопольный отдел Министерства юстиции США преследовал цель разъяснения своего понимания практики применения антимонопольных законов. Рыночная доля фирмы при этом трактовалась как ключевой критерий ее конкурентной силы. В последующих редакциях «Правил» (1982, 1984 и 1992 гг.), отразивших изменения в экономической теории рыночной конкуренции, такая односторонняя трактовка последней была в целом преодолена. — *Прим.ред.*

держек даже понималась как аргумент в защиту вертикальной интеграции (глава 14).

Строго говоря, как и большинство сложных форм организации, вертикальная интеграция может служить, а иногда и служит различным экономическим целям¹. В данной главе я более подробно останавливаюсь на том, каким образом она служит главной, по моему мнению, цели — минимизации транзакционных издержек. Однако здесь также будут кратко рассмотрены вопросы стратегического поведения.

Традиционное объяснение вертикальной интеграции заключается в том, что она имеет технологические корни². Эта интерпретация проблемы оспаривается в разделе 1. Основным фактором, с которым я связываю решение о необходимости интеграции, является специфичность активов. Простая модель, учитывающая последнюю и способствующая нахождению рационального баланса транс-

✓¹ Пол Клейндорфер и Гунтер Книепс (Kleindorfer and Knieps, 1982, p. 1) предлагают следующую концентрированную трактовку целей вертикальной интеграции:

«Наиболее популярное [объяснение] состояло в том, что в случае, если экономия от масштаба при передаче продукта по смежным производственным стадиям является, благодаря технологическим межорганизационным взаимодействиям, достаточно значительной, то такого рода деятельности следует осуществлять на основе отношений совместной собственности (см., напр.: Chandler, 1966). Другими аргументами в пользу Вертикальной Интеграции (заглавные буквы — в оригинале. — *Прим. ред.*) являются возможность избежать с ее помощью значительных искажений в распределении факторов производства на монополизированных рынках (см., напр.: Vernon and Graham, 1971; Warren-Boulton, 1974; Schmalensee, 1973), неопределенность в предложении комплектующих, сопряженная с необходимостью получения соответствующей информации фирмами, действующими на последующих производственных стадиях (Argow, 1975), и перераспределение рисков из одного сектора экономики в другой (Crouhy, 1976; Carlton, 1979). Некоторые авторы отмечали, что наличие транзакционных издержек может создавать серьезные стимулы для вертикальной интеграции (см., напр.: Коуз, 1992; Williamson, 1975; Уильямсон, 1995)».

К этому перечню следует добавить стимул к использованию вертикальной интеграции как организационной уловки с целью уклонения от уплаты налогов на полуфабрикаты (Stigler, 1951) или как механизма извлечения посредством разумного использования трансфертных цен преимуществ из различий в налоговых ставках (которые, например, имеют место в разных штатах США). Проведенный в работе Green, 1984, анализ побочных эффектов владения информацией (information externalities) также заслуживает здесь внимания. Йорам Барзел (Barzel, 1982) и Даглас Норт (North, 1978) связывают развитие вертикальной интеграции с трудностями измерения рентабельности транзакций.

² Книга Blair and Kaserman, 1983, содержит обширный обзор и оценку литературы по данной проблеме.

акционных и производственных издержек, представлена в разделе 2. Другие практические результаты применения этого подхода изложены в разделе 3. «Правила вертикальных слияний» анализируются в разделе 4.

1. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ДЕТЕРМИНИЗМ

Общество, в котором мы живем, несомненно, является технологически развитым. То, что для эффективного использования сложных технологий требуются нетривиальные организации, безусловно понятно всем. В частности, широко распространено мнение о том, что всеобъемлющая интеграция — «назад» (backward) (с охватом производства сырья), комбинирование (lateral) (с охватом производства компонентов) и «вперед» (forward) (с охватом системы сбыта) — являет собой организационные приемы для разработки, производства и эффективного вывода на рынок технологически сложных товаров и услуг.

Данная концепция опирается на трактовку фирмы как производственной функции. Крупные интегрированные фирмы, в которых выпуск конечного продукта осуществляется в соответствии с инженерными спецификациями на основе соединения легкозаменяемых ресурсов, скорее рассматриваются как правило, а не исключение. Подобное нерыночное понимание вертикальной интеграции иногда оправдывается ссылками на «физические или технические аспекты» производства. Типичным примером является интеграция производства чугуна и стали, где интеграция, как говорят, делает возможной экономию тепловой энергии (Vaip, 1958, p. 381). Более того, даже если подобные тесные технологические связи отсутствуют, то, согласно традиционным представлениям, существующая конфигурация активов отражает технологические принципы производства. Считается, особенно среди неэкономистов, что чем выше степень интеграции, тем лучше. Только в таких редких ситуациях, когда внешние поставщики имеют необходимые патенты или когда очень велика экономия от масштаба либо разнообразия, внешняя контракция будет всерьез рассматриваться как альтернатива внутрифирменным закупкам.

Все вышесказанное звучит вполне правдоподобно, т. е. вертикальная интеграция представляется беспроblem-

ным результатом естественных технологических процессов. Однако я полагаю, что трансакции на рынках полуфабрикатов значительно более многочисленны, чем это предполагает традиционный взгляд на данную проблему³. Чудесные свойства рынка, на которые ссылался Хайек в работе 1945 г., в равной мере имеют место и сегодня. Кроме того, я утверждаю, что решения об интеграции редко выступают следствием технологического детерминизма, а гораздо чаще объясняются тем, что интеграция является источником экономии трансакционных издержек.

Одно из возможных доказательств этого суждения состоит в следующем: параметры используемой технологии полностью определяют способ экономической организации, только если, во-первых, имеется одна технология, главенствующая над остальными, и, во-вторых, использование этой технологии требует уникальной организационной формы. Я полагаю, что ситуации, когда есть только одна возможная технология, очень редки, но еще более редко возникают ситуации, когда налицо выбор между альтернативными организационными формами, определяемыми типом используемой технологии.

В этой связи вспомним приведенную в главе 1 классификацию контрактов, в рамках которой отдельно рассматриваются технологии общего и специального назначения. Вспомним также, что участники трансакций, различающихся особенностями применяемых технологий, имеют выбор в конструировании структур управления, соответствующих их контрактным нуждам. Только в ситуации, когда разрушаются контракты, опосредованные рыночным механизмом, рассматриваемые трансакции изымаются с рынка и организуются внутрифирменно. Те-

³ Ввиду отсутствия хороших методов оценки изменений степени вертикальной интеграции, наблюдаемое во времени увеличение размера фирмы часто связывается с ростом вертикальной интеграции. Однако подобное увеличение размера фирмы часто является результатом радикальной экспансии, посредством которой фирма стремится поспеть за расширением товарных рынков без изменения структуры своих операций или диверсификации. Очевидно, что лишь небольшое число фирм, выпускающих потребительские товары, всеобъемлющим образом интегрированы «назад» с охватом производства сырья. Кроме того, многие производители несклонны заниматься интегрированием «вперед» со стадией сбыта. Проведенное исследование крупных компаний автомобильной промышленности («Дженерал Моторс» [General Motors], «Форд» [Ford], «Крайслер» [Chrysler], «Тоёта» [Toyota]) показывает, что комбинирование с охватом производства компонентов также не является всеместной практикой (Monteverde and Teece, 1982).

зис о том, что «вначале были рынки», соответствует данной логике рассуждений.

Такая благоприятствующая рынку посылка имеет два преимущества. Во-первых, она помогает подчеркнуть имеющую широкое экономическое значение, но мало кем обсуждаемую несостоятельность бюрократической организации. (Данная проблема кратко рассмотрена в разделе 3 и более подробно разрабатывается в главе 6.) Во-вторых, она подкрепляет мнение, по-моему правильное, что технологическая делимость смежных производственных стадий широко распространена и есть скорее правило, чем исключение⁴. В этом случае становится значительно легче и даже естественнее рассматривать транзакцию как базовую единицу анализа. Что касается выбора между альтернативными возможными способами организации транзакций, то следует выяснить, который из них наиболее эффективен и почему. Как только принята данная ориентация в анализе, внутренняя организация видится менее всего как результат действия технологических факторов, а скорее как итог сравнительной оценки рынков и иерархий.

Для объяснения решения об интеграции полезной стратегией будет принятие используемой технологии за константу для всех альтернативных способов организации и абстрагирование от очевидных источников дифференцированной экономической выгоды, например экономии транспортных расходов. Рассмотрим две отдельные производственные операции, для которых продукт, выпущенный в результате первой, является ресурсом для второй. Предприниматель решил начать деятельность на стадии II и

⁴ Идея о том, что технологическая неделимость трудовых заданий является всеобщим условием и главной причиной возникновения «классической капиталистической фирмы» и ее преемника, была разработана Арменом Алчианом и Гарольдом Демсецем (Alchian and Demsetz, 1972). Основным примером, приводимым ими в поддержку данного тезиса, была выполняемая вручную загрузка грузовика, при которой два человека должны координировать свои действия. Однако такие артельные отношения имеют место лишь в относительно небольших группах. Симфонический оркестр является самой большой из известных мне таких групп. Более ранний глубокий анализ вопросов неделимости трудовых заданий см. в гл. 13 первого тома «Капитала» К.Маркса. Несмотря на то что это условие интересно, неделимость трудовых заданий не объясняет возникновение и жизнеспособность крупномасштабной организации. Алчиан (Alchian, 1984) теперь считает, что становление сложной хозяйственной организации обусловлено ее преимуществами в экономии транзакционных издержек.

рассматривает альтернативные способы организации производства на стадии I. Одной из возможностей будет сбор конкурсных предложений от различных квалифицированных поставщиков необходимого продукта. Другая возможность заключается в интеграции «назад» и организации собственного производства на стадии I.

Допустим, что одна и та же технология, используемая на стадии I, будет применяться независимо от того, производит ли предприниматель продукт самостоятельно или покупает его на рынке. Одним из возможных факторов в пользу собственного производства по сравнению с внешними закупками будет возможность в первом случае экономить на транспортных расходах. Однако подобный аргумент поверхностен, так как независимый поставщик продукта, производимого на стадии I, может находиться в непосредственной близости (*cheek-by-jowl relation*) к месту производства на стадии II. Соответственно транспортными расходами (и затратами на хранение товарно-материальных запасов) здесь можно пренебречь. Какие же факторы в этом случае реально определяют преимущества одного способа организации перед другим?

Несмотря на то что данный вопрос относится к тем, которыми уместно было бы заняться теории фирмы, естественная (*mundane*) вертикальная интеграция подобного типа является проблемой, о которой тщательно умалчивает ортодоксальная концепция фирмы как производственной функции. В условиях, когда две рассматриваемые производственные стадии технологически раздельны и когда проявление фактора цен, налогов и связанных с ними искажений экономических процессов не так очевидно, неоклассическая теория не дает однозначного объяснения предпочтения интеграции над рыночными закупками.

Тем не менее тезис о том, что независимый поставщик создаваемого на стадии I продукта будет стремиться разместить свое производство в непосредственной близости с производством на стадии II, противоречит интуиции предпринимателя. Существуют ли действительно скрытые риски такого соседства? А если это так, то имеет ли оно организационные последствия?

Отметим, что рассмотрение подобных рисков требует сосредоточения внимания не на производственных, а на трансакционных издержках. Особенно важным в этой связи будет следующее суждение, являющееся существен-

ным вкладом теории трансакционных издержек в прояснение вопроса: величина этих рисков зависит от атрибутов вовлеченных в сделку активов и характеристик контрактных отношений.

Допустим, например, что производство на стадии I требует инвестиций в долгосрочное оборудование общего назначения, которое, кроме того, помещено «на колеса» и, следовательно, может быть передислоцировано без особых затрат. Возникающие при этом контрактные проблемы между независимыми покупателем и поставщиком минимальны, так как действие договоров в любой момент может быть прекращено, а производственные ресурсы могут быть передислоцированы с незначительными на то затратами. Ввиду неспециализированного характера инвестиций и мобильности созданных на их основе активов ни покупатель, ни поставщик не будут работать просто из милости к контрагенту. Проблемы, однако, возникают, если производство на стадии I требует долгосрочных специализированных инвестиций или если после первичного размещения активов общего назначения их передислокация очень дорогостояща. В этом случае участники сделки могут столкнуться со следующими проблемами. Можно ли составить и реализовать с низкими затратами сложный контракт, посредством которого стороны могли бы эффективно адаптировать свои отношения к изменяющимся обстоятельствам? Какие риски таит неполнота контрактного соглашения? Следует ли вместо фундаментальной трансформации, которой в этих условиях подвержена автономная контрактация, избрать объединенную собственность на обе производственные стадии? Если это сделать, то принятие менеджерами на скомбинированных производственных стадиях адаптивных, последовательных решений осуществлялось бы под эгидой административной системы, а не в контексте регулярно повторяющихся межфирменных торгов⁵.

Строго говоря, подобный пример является очень упрощенным и стилизованным. Однако мой основной довод имеет достаточно общий смысл: параметры используемой технологии не определяют особенности экономической ор-

⁵ Необходимо учитывать также ограниченность административно-командных методов. Для нашего анализа здесь достаточно отметить, что общая собственность на смежные производственные стадии ослабляет побудительные мотивы менеджеров к субоптимизации, так как не предполагается распределение прибыли в соответствии с ее источниками. Однако на самом деле данные проблемы сложнее (см. гл. 6).

ганизации, если при альтернативных способах контрактации, по крайней мере при устойчивости рыночной ситуации, может использоваться та же самая технология. Я смею утверждать, что это справедливо для некоторых альтернативных способов организации. Следовательно, технологию полезнее рассматривать как фактор, способствующий ограничению набора осуществимых способов организации, откуда окончательный выбор основывается на оценке возможных транзакционных издержек. Для окончательного выбора способа организации экономической деятельности существенна классификация транзакций в соответствии с их атрибутами.

Но даже в таком виде объяснение проблемы является очень упрощенным, поскольку предполагает последовательный процесс, посредством которого в первую очередь выбирается технология, а затем делается выбор между осуществимыми способами организации. Эта удобная схема объяснения проблемы используется ниже, в разделе 2. Однако фактически и технологию, и способы организации следует рассматривать параллельно: они являются переменными, ценность которых в процессе принятия решений определяется одновременно. Возникающие при этом проблемы обсуждаются в других работах (Masten, 1982; Riordan and Williamson, 1985). Здесь же достаточно отметить, что главные аргументы, даже будучи хорошо разработанными, имеют шансы на успех, если сформулированы на основе более общей теории контрактов.

2. ЭВРИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

Как обсуждалось в первых главах и кратко отмечалось выше, в разделе 1, основным фактором, к которому апеллирует экономическая теория транзакционных издержек для объяснения вертикальной интеграции, является специфичность активов. В отсутствие ее рыночная контрактация, связывающая смежные производственные стадии, обычно обладает хорошими возможностями минимизации издержек. При этом внешним поставщиком, накапливающим многочисленные заказы, не только достигается экономия производственных издержек, но при рыночных закупках и управленческие расходы оказываются незначительными, поскольку ни одна из сторон не имеет транзакционно-специфического интереса в непрерывно-

сти торговых отношений. Однако с ростом специфичности активов происходит сдвиг предпочтений в пользу внутренней организации.

Далее данный тезис будет развит двояко. Сначала примем объем выпуска за константу и допустим, что экономия от масштаба и разнообразия является незначительной (или размер рассматриваемой фирмы таков, что возможности подобной экономии отсутствуют). В этом случае выбор между фирмой и рынком полностью основывается на различиях в управленческих расходах. Затем предположим, что экономия от масштаба и разнообразия имеет место, но объем выпускаемой продукции остается неизменным⁶.

2.1. Управленческие расходы и экономическая организация

Основные различия между рынком и внутренней организацией заключаются в следующем: 1) рынки более эффективно, чем внутренняя организация, обеспечивают мощную мотивацию и ограничивают бюрократические искажения; 2) иногда рынки могут выгодно агрегировать спрос и, следовательно, реализовывать экономию от масштаба и разнообразия; 3) внутренняя организация располагает особыми инструментами управления. Различия между рынком и внутренней организацией с точки зрения мотивации и контроля обсуждаются в главе 6. Для целей моего анализа достаточно пока принимать их как данные.

Итак, рассмотрим решение фирмы об организации самостоятельного производства либо внешней закупке конкретного товара или услуги. Предположим, что существует компонент, необходимый для выпуска конечной продукции, и что потребность в данном компоненте фиксирована⁷. Т. е. предполагается, что возможная экономия от масштаба и разнообразия незначительна, следовательно,

⁶ Как я отмечал выше, более полная и общая модель в качестве переменных, применяемых при принятии хозяйственных решений, использовала бы показатели выпуска продукции и специфичности активов, а также тип организационной формы.

⁷ Допустим, что этот компонент применяется лишь в фиксированных пропорциях и образует незначительную долю в общей стоимости конечной продукции фирмы.

при принятии решения относительно организации собственного производства или внешней закупки данного компонента основными, определяющими факторами являются контроль за производственными издержками и легкость осуществления межвременной адаптации.

Свойственная рынкам мощная мотивация проявляется в двух смыслах: она способствует более жесткому контролю за издержками производства, но по мере того, как возникает двусторонняя зависимость между участниками сделки, она также затрудняет легкость адаптации. Последний эффект является следствием фундаментальной трансформации, которая происходит в результате усиления специфичности активов. Обозначим через $\beta(k)$ бюрократические издержки внутрифирменного управления, а через $M(k)$ — соответствующие издержки рыночного управления, где k есть показатель степени специфичности активов. Предположим, что, вследствие наличия описанного выше эффекта контроля за издержками, $\beta(0) > M(0)$. Однако далее предположим, что $M' > \beta'$ при любом k . Второе предположение есть следствие сравнительной неспособности рынков к адаптации. Обозначим разницу в управленческих затратах как $\Delta G = \beta(k) - M(k)$. Это соотношение представлено на рисунке 4.1.

Таким образом, рыночные закупки являются более предпочтительным способом организации поставок при незначительной степени специфичности активов вследствие неспособности внутренней организации, ввиду слабости системы стимулов и негативных эффектов бюрократизации управления, осуществлять контроль за производст-

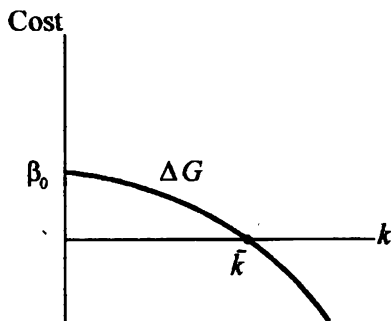


Рис. 4.1. Соотношение управленческих затрат при внутрифирменных и рыночных закупках

венными издержками. Однако внутренняя организация более предпочтительна при значительной степени специфичности активов, так как при этом возникает сильная двусторонняя зависимость, а свойственные рынкам мощные стимулы снижают легкость, с которой осуществляется последовательная адаптация к внешним осложнениям контрактного процесса. Как показано на рисунке, переходное значение степени специфичности активов, при котором выбор между рынком и фирмой не играет роли, достигается в точке \bar{K} .

2.2. Экономии от масштаба и разнообразия

В предыдущем подразделе предполагалось, что экономии от масштаба и разнообразия незначительны, откуда выбор между фирмой и рынком основывался исключительно на разнице в управленческих расходах. Очевидно, что это очень упрощенный подход. Рынки часто способны агрегировать спрос различных потребителей и, следовательно, извлекать экономии от масштаба и разнообразия. Соответственно различия в производственных издержках также необходимо принимать во внимание⁸.

Вновь для удобства предположим объем выпускаемой продукции неизменным. Обозначим через ΔC разницу в условиях стабильной хозяйственной ситуации между издержками производства «для себя» и затратами, связанными с закупками того же товара на рынке. (Условия стабильной

⁸ Аргументация здесь предполагает, что фирма производит продукты и услуги исключительно для собственных нужд. Поэтому если отрицательные экономические эффекты (*diseconomies*) от масштаба или разнообразия велики, то особенности технологий будут удерживать все фирмы, кроме очень крупных, от производства с целью самообеспечения.

Несмотря на правдоподобность этих суждений, ни экономия от масштаба, ни экономия от разнообразия сами по себе не являются основами для решения в пользу внешних закупок, т. е. отказа от организации внутреннего производства. Так, предположим, что экономия от масштаба велика по сравнению с собственными потребностями фирмы. При отсутствии ожидаемых контрактных трудностей фирма могла бы построить завод размером, достаточным для исчерпывающего получения экономии от масштаба, и продавать излишки своей продукции конкурентам и другим заинтересованным покупателям. Или предположим, что экономия от разнообразия реализуется посредством продажи конечного продукта фирмы в пакете с различными сопутствующими товарами. Фирма могла бы интегрироваться «вперед» с охватом маркетинговых операций и предлагать к продаже свой продукт совместно с сопутствующими товарами на паритетной основе — конкурентные и взаимодополняющие

ситуации предполагают отсутствие необходимости адаптации.) Определяя ΔC как функцию специфичности активов, разумно предположить, что значение ΔC всегда положительно, но уменьшается по мере возрастания k .

Дополнительные производственные затраты при использовании внутренней организации велики в случае стандартных трансакций, для которых возможна значительная экономия при агрегировании спроса на рынке, т. е. когда ΔC возрастает при убывании k . Излишние затраты снижаются, но остаются строго положительными при средних значениях специфичности активов. Несмотря на то что в этих условиях начинают возникать серьезные различия в заказах, внешние поставщики еще способны агрегировать разнообразный спрос многих покупателей и производить продукцию с более низкими затратами, чем фирма, осуществляющая производство «для себя». Однако по мере того, как товары или услуги становятся все более уникальными (значение k возрастает), экономия, получаемая внешним поставщиком в результате агрегирования многих заказов, не может больше реализоваться, в связи с чем ΔC асимптотически стремится к нулю. В этих обстоятельствах внешняя контрактация не обеспечивает ни экономии от масштаба, ни экономии от разнообразия, и фирма может наладить внутреннее производство «для себя» без дополнительных затрат.

Отражающая эту взаимосвязь кривая ΔC изображена на рисунке 4.2. В данном случае целью является не минимизация отдельно ΔC или ΔG , а минимизация (при наличии оптимального или определенного уровня специфичности активов) суммы разниц производственных и уп-

товары предлагаются, продаются и обслуживаются без ссылок на стратегические цели таких операций.

Бесспорно, сомнительным является то, захотели ли бы другие фирмы, особенно конкуренты, сотрудничать на такой основе. Чтобы не подвергать себя стратегическим опасностям, некоторые из них откажутся вести бизнес по такой схеме (Williamson, 1975, p. 16—19; 1979c, p. 979—980). В итоге *все* различия в затратах между внутренними и внешними закупками сводятся к сравнению трансакционных издержек. Однако в той степени, в какой задачам эмпирического исследования экономической организации наиболее адекватна предпосылка о том, что фирмы организуют внутреннее производство исключительно для удовлетворения собственных нужд, в связи с чем технологической экономии от масштаба и разнообразия придается самостоятельное значение (см., напр., исследование данных вопросов в работе Walker and Weber, 1984, результаты которого кратко рассматриваются в подразд. 3.2 гл. 5), я использую эту предпосылку в проводимом здесь анализе.

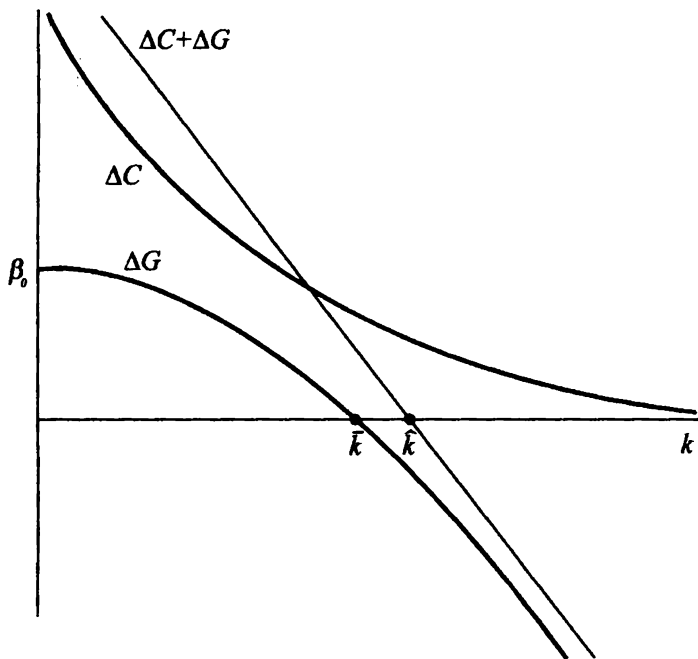


Рис. 4.2. Соотношение производственных и управленческих затрат при внутрифирменных и рыночных закупках

равленческих затрат. Изменение суммы $\Delta G + \Delta C$ также показано на рисунке 4.2. Переходное значение k , при котором сумма $(\Delta G + \Delta C)$ становится отрицательной, обозначено как \bar{k} , превышающее \bar{k} . Следовательно, возможная экономия от масштаба и разнообразия делает рынок более предпочтительной формой организации при более широком спектре значений специфичности активов, чем это наблюдается при отсутствии экономии производственных затрат в неизменных хозяйственных условиях.

В более общем случае если k^* является оптимальным уровнем специфичности активов⁹, то рисунок 4.2 показывает следующее:

⁹ Предположение о единственности «оптимального» значения k вводится для удобства объяснения проблемы. На самом деле оптимальное значение k изменяется в зависимости от организационной формы. Интуитивная трактовка этой закономерности дается в сноске 13 настоящей главы. Более подробный анализ данной проблемы см. в работах Masten, 1982, и Riordan and Williamson, 1985.

1. Рыночные закупки имеют преимущества как с точки зрения экономии от масштаба, так и с точки зрения управленческих расходов, если оптимальный уровень специфичности активов незначителен ($k^* \ll \hat{k}$).

2. Внутренняя организация является предпочтительной при значительном уровне специфичности активов ($k^* \gg \hat{k}$). В этом случае рынок не только не может реализовать экономию издержек за счет агрегирования спроса, но и рыночное регулирование становится рискованным ввиду проблем «запирания», возникающих при высокой специализации активов.

3. Для промежуточных значений оптимального уровня специфичности активов характерна лишь незначительная разница в издержках. В этой ситуации неизбежно возникновение смешанного управления, при котором одни фирмы предпочитают покупать на стороне, а другие — производить «для себя» и в обоих случаях испытывается «неудовлетворенность» текущей формой организации закупок. Весьма показательны здесь некоторые исторические сюжеты. Или же в данной ситуации могут возникать нестандартные контрактные решения, о которых кратко упоминалось в главе 3 и которые более подробно рассматриваются в главах 7 и 8.

4. В более общем случае следует отметить, что поскольку фирма повсеместно находится в невыгодном положении по сравнению с рынком с точки зрения производственных затрат (ΔC всегда строго больше нуля), то она не будет осуществлять вертикальную интеграцию исключительно по причинам, связанным с издержками производства. Лишь при появлении контрактных трудностей сравнение рынка и фирмы происходит в пользу вертикальной интеграции, и то только тогда, когда $k^* > \hat{k}$.

Дополнительные выводы могут быть получены, если принять во внимание возможное влияние на данный процесс объема производства (размера фирмы) и организационной формы. Рассмотрим фактор размера фирмы (объема выпуска). Основное предположение в этом случае заключается в том, что негативные экономические эффекты, связанные с организацией собственного производства, будут повсеместно сокращаться с увеличением выпуска компонента, предназначенного к поставке. Фирма просто сможет лучше реализовать возможности экономии от масштаба по мере того, как ее собственные потребности воз-

растают по отношению к размеру рынка данного продукта. Таким образом, значение ΔC будет всегда уменьшаться с увеличением объема выпуска требуемого продукта. Вопрос заключается тогда в том, что будет происходить с кривой ΔG . Если что-либо происходит в окрестностях точки \bar{k} , что вполне допустимо¹⁰, то прямая $(\Delta G + \Delta C)$ будет пересекать горизонтальную ось в точке \bar{k} , которая с ростом объема товара, предназначенного к поставке, будет последовательно смещаться влево. Из этого вытекает следующее:

5. Более крупные фирмы будут активнее интегрировать производство компонентов своей конечной продукции, чем мелкие, *ceteris paribus*.

Наконец, несмотря на то что данный вывод опирается на аргументы, более подробно разработанные в главе 11, можно утверждать, что недостатки бюрократического управления, характерные для внутренней организации, варьируются в зависимости от типа внутренней структуры фирмы. Если допустить, что М-форма осуществима, то мультидивизионализация служит защитой от бюрократических искажений, присущих унитарной организационной форме (У-структуре). Используя терминологию рисунка 4.2, можно сказать, что в случае мультидивизиональной структуры значения кривой ΔG отрицательны, в случае У-структуры — положительные. Таким образом, предполагая, что ΔC остается неизменной, можно сделать следующий вывод:

6. Фирма, использующая М-структуру, будет более интегрированной, чем та, которая применяет У-структуру, *ceteris paribus*¹¹.

¹⁰ Допустим, что $\beta(kX) = I(k)X$, где $I(0) > 0$, и $I(k)$ есть издержки внутрифирменного управления на условную единицу усилий по эффективной адаптации. Предположим также, что $M(k, X) = M(k)X$, где $M(0) = 0$, и $M(k)$ есть соответствующие управленческие расходы на условную единицу эффективной рыночной адаптации. Тогда $\Delta G = [I(k) - M(k)]X$ и стремление ΔG к нулю не зависит от X . В результате возрастания X график функции ΔG по часовой стрелке закручивается вокруг точки k , в которой значение функции равно нулю.

¹¹ Существуют, однако, противоречащие этому выводу соображения. Менеджеры фирмы, использующей У-структуру, могут иметь лучшие возможности реализации своих устремлений по построению административной империи, которая могла бы принять форму решений о вертикальной интеграции (см. гл. 6).

3. ДРУГИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННОЙ КОНЦЕПЦИИ

3.1. Различные формы специфичности активов

Дополнительные результаты применения теории транзакционных издержек связаны с пониманием того, что специфичность активов принимает различные формы и что в зависимости от них меняются организационные решения. Полезно выделять четыре типа специфичности активов: специфичность местоположения — например, расположение смежных производств в непосредственной близости друг к другу, что позволяет сократить транспортные расходы и издержки хранения товарно-материальных запасов; специфичность физических активов — например, специализированные штампы, необходимые для производства данного компонента; специфичность человеческих активов, возникающая вследствие обучения на рабочем месте; целевые активы, которые являются результатом дискретной инвестиции в производственные мощности общего (как противоположность специализированного) назначения, создаваемые обычно при наличии перспективы продажи значительного количества произведенного с их помощью продукта специфическому потребителю. Каждой форме специфичности активов соответствуют следующие организационные решения.

1. *Специфичность местоположения.* Объединенная собственность является предопределенным решением при той специфичности активов, которая возникает в случае непосредственно близкого расположения друг к другу смежных производственных стадий. Подобная специфичность объясняется немобильностью активов, обусловленной тем, что ввод в действие и/или передислокация активов сопряжены со значительными затратами. Следовательно, после первичного размещения таких активов стороны будут поддерживать отношения двустороннего обмена в течение всего их срока службы.

2. *Специфичность физических активов.* Если активы мобильны и специфичность является следствием их физических особенностей, то рыночные закупки все же осуществимы при концентрации прав собственности на такие активы (например, на специализированные штампы) в руках покупателя и организации конкурса на право поставок. Вопросы «запираания» успешно снимаются, так

как покупатель может сам обновлять штампы и возобновлять конкурсные торги при возникновении контрактных проблем с победителем предыдущих¹². В этом случае *ex post* конкуренция является эффективной и нет необходимости в использовании внутренней организации.

3. *Специфичность человеческих активов*. Любое условие, реально способствующее возрастанию специфичности человеческих активов — будь то обучение на рабочем месте или хронические проблемы перемещения человеческих активов при реконфигурации рабочих групп, — благоприятствует развитию внутрифирменных отношений найма по сравнению с контракцией между автономными фирмами. Поэтому появление общей собственности на смежные производственные стадии есть предсказуемый результат увеличения степени специфичности человеческих активов.

4. *Целевые активы*. Инвестиции в целевые активы предполагают расширение имеющихся основных производственных сооружений за счет конкретного покупателя. В этих условиях редко устанавливаются отношения общей собственности. Торговые риски тем не менее признаются и часто смягчаются путем *расширения* контрактных отношений, приводящего к симметричности рисков. Парадоксально, но более значительные суммарные риски взаимно предпочитаемы обеими сторонами, если в результате этого происходит соответствующее «уравновешивание» рисков. (Более подробно эти вопросы рассматриваются в главах 7 и 8.)

Еще одним результатом применения логики концепции транзакционных издержек является вывод о том, что когда фирмы одновременно производят и покупают один и тот же товар или услугу, используемая внутрифирменно технология будет характеризоваться большей специфичностью, чем технология, применяемая внешними поставщиками, *ceteris paribus*¹³. Ни один другой теоретический

¹² Более ранний анализ данной проблемы см. в работе Теесе, 1981.

¹³ Допустим, что оптимальное значение k очень велико при любом используемом способе организации. Внутренние закупки компонента в этом случае являются более предпочтительными. Предположим, что на самом деле так и происходит. Однако в дальнейшем фирма открывает второй завод (аналогичного размера) в другом регионе, где она вынуждена осуществлять закупки данного компонента на рынке. Оптимальные значения k в этих двух случаях будут различными. Разница ситуаций заключается в том, что выбор значений k во втором случае (внешние

подход к изучению вертикальной интеграции не генерирует подобный набор практических выводов.

3.2. Рациональные границы фирмы

В проведенном выше анализе каждая отдельная производственная стадия рассматривалась как требующая тщательной сравнительной оценки альтернативных решений о производстве или закупках. Хозяйственная действительность зачастую намного проще. Для некоторых стадий производства вопрос об интеграции не имеет серьезного значения. Для многих фирм интеграция «назад» с охватом производства сырья неосуществима. Более того, есть другие стадии производства, где общая собственность оказывается вполне естественной. Ссылки Джеймса Томпсона на «стержневую технологию» (Thompson, 1967, p. 19—23) предполагают, что некоторые такие стадии могут быть консолидированы. Обычно это связано со специфичностью местоположения. Более интересной проблемой является закупка товаров, производство которых вне головной фирмы не связано с большими или вообще какими-либо дополнительными расходами для их покупателя. В каком случае компоненты закупаются, а когда производятся самостоятельно?

Эти вопросы могут быть исследованы вместе в контексте проблемы «рациональных границ фирмы» (efficient boundaries)¹⁴. Рассмотрим организацию трех различных производственных стадий, которые ввиду специфичности

закупки) будет меньше, чем в первом (вертикальная интеграция). Причина этого состоит в том, что меньшее значение k позволит рынку реализовать преимущества в экономии издержек за счет агрегирования многих заказов и уменьшить издержки управления рыночными закупками, тогда как внутренняя организация не имеет таких преимуществ (см., однако, вводные замечания к гл. 6), но имеет лучшую систему управления. Более общий анализ соответствующих вопросов см. в работе Riordan and Williamson, 1985. См. также работу Masten, 1982, где впервые были отчетливо продемонстрированы эти соотношения.

¹⁴ Данный термин был введен Уильямом Оучи (Ouchi, 1980a). Один из возможных ответов на вопрос, есть ли какая-нибудь разница между тем, как будет изображена граница фирмы, заключается в постановке ряда связанных с ним других вопросов, а именно:

А. Особенности производства.

1. Будет ли экономия от масштаба в целом отсутствовать, если фирма организует производство исключительно «для себя»?

2. Является ли экономия от разнообразия значительной и может ли она быть реализована в рамках фирмы?

местоположения объединены в рамках одной фирмы. Это и есть технологический стержень производства. Предположим, что сырье уникально и естественно его закупка на рынке. Предположим также, что на каждой производственной стадии происходят две операции: физическая трансформация и «наращивание на каркас» конечного продукта его различных компонентов. И наконец, предположим, что фирма может продавать конечный продукт самостоятельно или пользоваться услугами фирм-дистрибьютеров.

Обозначим стержневые производственные стадии через S1, S2, S3 и на рисунке будем изображать их в виде прямоугольников. Обозначим сырье, необходимое для организации производства, через R и изобразим его в виде круга. Обозначим поставщиков необходимых компонентов через C1-B, C2-B, C3-B, если фирма их закупает, и через C1-0, C2-0, C3-0, если она производит их самостоятельно. На рисунке изобразим их треугольниками. Обозначим сбытовую фирму через D-B, если фирма реализует продукцию посредством контрактов с фирмами-дистрибьютерами, и через D-0, если она использует собственную систему сбыта. Изобразим их в виде квадратов. И наконец, используем непрерывную линию, связывающую ячейки схемы для обозначения реальных трансакций, и пунктирную — для обозначения потенциальных трансакций. Границу фирмы изобразим в виде замкнутой кривой, охватывающей те производственные стадии, которые фирма осуществляет самостоятельно.

Исходя из изначально определенных технологических взаимосвязей, стадии S1—S3 будут организованы внутри фирмы, а сырье будет закупаться извне. Таким образом, организационные решения относительно компонентов C1—C3 и стадии D предстоит рассмотреть с учетом компромиссов, определенных выше, в подразделе 2.2. Допу-

Б. Особенности дизайна продукта и активов.

1. Имеет ли рассматриваемый продукт специфические конструктивные особенности? Должен ли он иметь их?

2. Реализуется ли в стабильных хозяйственных условиях экономия издержек при производстве данного продукта с использованием технологии специального назначения?

В. Особенности контрактации.

1. Будут ли стороны, заключившие контракт, ожидаемо «заперты» в границах двусторонних отношений обмена?

2. Имеются ли частые потребности в адаптации отношений обмена к непредвиденным внешним осложнениям контрактного процесса?

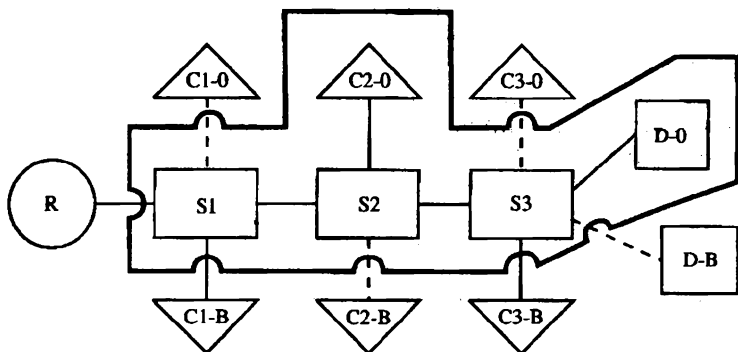


Рис. 4.3. Рациональные границы фирмы

стим, что исходя из этих условий фирма решила самостоятельно производить компонент C2 и организовать собственную систему сбыта. Рациональная граница такой фирмы изображена на рисунке 4.3 в виде замкнутой кривой, которая помимо стержневой технологической цепочки охватывает производство компонента C2 и стадию реализации D. Компоненты C1 и C3, а также сырье покупаются на рынке.

Очевидно, что подобное описание является условным, просто иллюстративным и очень упрощенным. Однако относительно несложно развить такую схему, включив в нее дополнительные звенья стержневой технологической цепочки, использование дополнительных компонентов, введя несколько стадий предварительной обработки сырья и посчитав необходимой интеграцию их в рамки фирмы, устранив сбытовые операции и т. д. Центральные вопросы тем не менее остаются неизменными, а именно: 1) общая собственность на некоторые стержневые стадии производства, по сути, очевидна, так что нет необходимости в их сравнительных оценках (для подобных трансакций часто характерна специфичность местоположения); 2) существует второй набор трансакций, для которых организация собственного производства явно экономически не оправдана, следовательно, возникает потребность во внешних закупках (это справедливо относительно многих видов сырья); 3) но существует третий тип деятельности, для которого альтернативные решения о производстве или закупках могут быть сделаны только после оценки производственных и трансакционных издержек, связан-

ных с использованием альтернативных способов организации. Рациональные границы фирмы охватывают только те стержневые и дополнительные производственные стадии, для которых можно доказать эффективность внутрифирменной организации соответствующих операций.

Главная идея, определяющая суть транзакционного подхода к проблеме вертикальной интеграции, заключается в том, что интеграция должна быть *выборочной*. В отличие от встречающихся порой утверждений я считаю, что более высокая степень интеграции не всегда есть лучшее решение. Факты подтверждают этот вывод (см. главу 5).

4. ЭВОЛЮЦИЯ «ПРАВИЛ ВЕРТИКАЛЬНЫХ СЛИЯНИЙ»

Согласно представленной в главе 1 когнитивной карте контрактов (рис. 1.1) существует два основных подхода к изучению контракта: «монополистический» и «эффективный». Вплоть до начала 1970-х гг. первый подход был более популярным и активно разрабатывавшимся (Коуз, 1993б). Считалось, что вертикальная интеграция является одной из проблем, к которой «монополистический» подход имеет непосредственное отношение.

Аргументация сторонников концепций монопольных рычагов и входных барьеров была в этом смысле особенно выдающейся. Согласно ей вертикальная интеграция способствует установлению монопольной власти в одной области за счет приобретения активов в других областях (гипотеза концепции использования монопольных рычагов) или усложняет проникновение в новые отрасли (гипотеза концепции входных барьеров)¹⁵. В отсутствие «физического или технологического аспекта» (Baip, 1968, p. 381), вследствие которого технологические факторы экономии издержек напрямую ассоциировались с вертикальной интеграцией, ограничение конкуренции считалось основным мотивом последней. Поэтому легко было прийти к выводу, что вмешательство государства требуется всегда, когда вертикальная интеграция приводит к «ощутимой степени контроля над рынком хотя бы на одной стадии производственного процесса» (Stigler, 1955,

¹⁵ Работа Борк, 1954, представляла собой яркое исключение из такой исследовательской традиции, однако на нее мало кто обратил внимание.

р. 183). В частности, Стиглер подчеркивал, что, когда фирма контролирует по крайней мере 20 % общеотраслевого выпуска, приобретение ею более 5 % производственного потенциала фирм, которым она поставляет свою продукцию или у которых она покупает компоненты, может расцениваться как нарушение антимонопольного законодательства (Stigler, 1955, p. 183—184).

«Правила вертикальных слияний» 1968 г., установившие предельно допустимые доли рынка для приобретающих и приобретаемых фирм соответственно в 10 % и 6 %, очевидно, составлялись в духе подобных монополистическо-технократических взглядов. «Правила» либо исходили из традиции данной научной школы и отражали ее, либо подобное соответствие было следствием удивительного совпадения взглядов. В условиях доминирования трактовки фирмы как производственной функции рациональность вертикальной интеграции, не имевшей достаточных технологических причин, не признавалась очевидной. Поскольку считалось, что вертикальная интеграция никак не связана с экономией транзакционных издержек, даже едва различимая степень монопольной власти расценивалась как следствие решения об интеграции. Предельный уровень рыночной доли для суждений о том, что приобретающая другие фирмы компания стремится к установлению или усилению монопольной власти, был определен Стиглером в 20 % и затем снижен до 10 % в «Правилах» 1968 г.

Экономическая теория транзакционных издержек акцентирует внимание на двух срезах данной проблемы. Во-первых, в случае, когда участники сделки осуществляют двустороннюю торговлю, необходимо принимать в расчет возможность того, что целью вертикальной интеграции является экономия транзакционных издержек. Во-вторых, незначительная степень монопольной власти не влечет за собой интеграцию, если, как это более подробно обсуждается в главе 6, распространение внутренней организации ограничено трудностями создания эффективной системы стимулов. Незначительная степень монопольной власти лишь на одной производственной стадии не является достаточным мотивом для организации внутрифирменных закупок.

Однако это не означает, что вертикальная интеграция не создает проблем с точки зрения антимонопольного регулирования. Напротив, рост степени интегрированности

доминирующих в отрасли фирм может ставить их конкурентов меньших размеров в стратегически невыгодное положение. Интересно, что природа подобных антиконкурентных эффектов также связана с трансакционными издержками.

Два типа трудностей при проникновении в новую отрасль могут возникнуть в ситуации, когда фирмы-лидеры на стадии I интегрируются («назад» или «вперед») с охватом стадии II, которая в противном случае может быть организована отдельной фирмой. С одной стороны, оставшаяся (неинтегрированная) часть рыночных операций может сократиться настолько, что лишь несколько фирм эффективного размера смогут действовать на рынке продуктов, создаваемых на стадии II. Фирмы, которые в других ситуациях были бы готовы начать производство на стадии I, могут передумать делать это вследствие наличия перспективы торгов в условиях малого числа участников (нескольких неинтегрированных фирм, действующих на стадии II) со всеми вытекающими отсюда хозяйственными рисками. С другой стороны, если потенциальные новички на стадии I не имеют опыта операций на смежной стадии II (и потому при распространении своей деятельности на обе стадии они бы несли высокие капитальные затраты), то «интегрированное» проникновение в новую отрасль может оказаться непривлекательным. В таком случае интеграция стадий I и II фирмами-лидерами являлась бы антиконкурентным действием (по крайней мере с точки зрения доступа в отрасль), если усиление вертикальных связей позволило бы развивать конкурентную (в условиях большого числа производителей) деятельность на стадии II без потерь в экономии от масштаба¹⁶.

¹⁶ Несмотря на то что сейчас Познер допускает, что описанные выше дополнительные затраты на капитал могут способствовать созданию входных барьеров (Posner, 1979, p. 946), он, очевидно, рассматривает их как очень особый случай. Однако, как отмечают Стивен Сэллоп и Дэвид Шеффман, это только одно из возможных действий в арсенале доминирующих фирм, посредством которых они могут вынуждать реальных и потенциальных конкурентов нести различного рода дополнительные издержки (Salop and Scheffman, 1983, p. 267). Варианты такой тактики, описываемые ими, следующие: 1) выборочные групповые бойкоты (в качестве иллюстрации ими предлагается дело компании «Клор» (Klor); 2) общепромышленные соглашения о заработной плате, согласно которым увеличение последней оказывают непропорциональное воздействие на трудоемкие производства (примером является мое исследование дела компании «Пеннингтон» (Pennington) [Williamson, 1968a]); 3) вертикальные картельные соглашения о снижении цен до минимума, ведущие к

Однако в отраслях с низким и средним уровнем концентрации вертикальная интеграция не сопровождается подобными проблемами. В таких случаях фирма, начинающая производство на одной производственной стадии, может рассчитывать успешно провести конкурентные торги по условиям сделок с фирмами, работающими на другой стадии, независимо от того, являются данные фирмы интегрированными или нет. Причины этого заключаются в том, что ни одна интегрированная фирма не может добиться стратегического преимущества в отношении подобных трансакций и что сговор (по вопросам спроса или предложения) нескольких интегрированных фирм трудноосуществим. Поэтому вертикальная интеграция редко вступает в противоречие с антимонопольным законодательством, если только рассматриваемая отрасль не является высококонцентрированной или когда в отраслях с меньшей степенью концентрации наблюдаются коллективные отказы от заключения сделок. За вычетом подобных сюжетов вертикальная интеграция будет способствовать росту эффективности.

Согласно «Правилам слияний» 1982 г. вертикальные слияния не противоречат антимонопольному законодательству до тех пор, пока значение индекса Херфиндала—Хиршмана (ИХХ)* для рынка, где действует поглощенная фирма, не превышает 1800 условных единиц (что приблизительно соответствует сосредоточению в руках 4 фирм 70 % рынка) и рыночная доля приобретенной фирмы не превосходит 5 %. Такое ограничение основано на мнении,

устранению конкурентов, но сохраняющие прибыльность операций для участников картеля (vertical price squeezes); 4) осуществляемая доминирующей в отрасли фирмой интеграция «назад» с целью последующего дифференцированного роста цен на ее товары, необходимые конкурентам, действующим на смежных производственных стадиях (Salop and Scheffman, 1983).

* Индекс Херфиндала—Хиршмана (Herfindahl—Hirschman Index) с июня 1982 г. используется Министерством юстиции США для определения уровня концентрации в отрасли. ИХХ рассчитывается как сумма квадратов долей всех действующих на рынке фирм в общем объеме совершаемых на нем продаж. Для отрасли с совершенной конкуренцией ИХХ равен нулю, для монопольной ситуации — 10 000. Для отрасли, где действуют 10 фирм с равными рыночными долями, значение ИХХ—1000, для ситуации, когда 2 фирмы имеют по 30 %, а 8 фирм — по 5 %, ИХХ равен 2000. За неизменением иного показателя, ИХХ используется в США для оценки последствий не только горизонтальных (область его изначального применения), но и вертикальных слияний. — *Прим. ред.*

что фирмы, действующие на неинтегрированной стадии I, могут удовлетворять свои потребности в продукции, создаваемой на стадии II, путем проведения конкурентных переговоров об условиях ее поставок с фирмами, ведущими производство на стадии II, где значение ИХХ ниже 1800. Таким образом, «Правила вертикальных слияний» 1982 г. сконцентрированы исключительно на трактовке монополистических отношений, соответствующей их пониманию в рамках концепции транзакционных издержек. Следует далее отметить тот факт, что комментируемые в «Правилах» антиконкурентные проявления, связанные с капитальными затратами¹⁷, (изошренными) негативными экономическими эффектами от масштаба и использованием вертикальной интеграции для уклонения от уплаты налогов, также согласуются с видением этих проблем в теории транзакционных издержек¹⁸. «Правила» 1982 г. отчетливо признают, что инвестиции на вторичном рынке будут рискованными в той степени, в какой «капитальные активы на вторичном рынке являются долгосрочными и специализированными для данного рынка»¹⁹.

¹⁷ Следует отдать должное Министерству юстиции США, которое считает, что потребность в дополнительном капитале сама по себе не создает барьеров для проникновения на первичный рынок (в нашем случае — на стадию I) до тех пор, пока необходимые фонды доступны по ценам, соизмеримым с уровнем риска на вторичном рынке. Тем не менее министерство правомерно признает, что риск на вторичном рынке не является полностью независимым от структуры рынка. Интегрированное проникновение с охватом неизвестной производственной стадии связано с принятием дополнительных рисков. Это происходит вследствие того, что кредиторы «сомневаются в том, чтобы будущие новички на первичном рынке имели достаточные навыки и знания, обязательные для успешного функционирования на вторичном рынке, а следовательно, и на первичном рынке» (Guidelines, Sec. iv (B) (1) (b) (i)). В «Правилах» 1982 г. далее отмечается, что эта проблема обостряется, если большая часть капитальных активов на вторичном рынке являются долгосрочными и специализированными для данного рынка, и потому затраты на их создание трудно возместить в случае хозяйственной неудачи. Очевидно, что изменения в «Правилах» 1982 г. опираются на аргументацию концепции транзакционных издержек.

¹⁸ Проблема заключается в том, что регулирующий орган будет не способен оценить разумность заявленного уровня издержек и цен, назначаемых интегрированным поставщиком, так как соответствующая информация дорогостояща и труднопроверяема. Подобные опасения исчезли бы, если бы регулирующие органы обладали всеобъемлющими знаниями (не были бы подвержены ограниченной рациональности) или если бы регулируемые фирмы честно представляли всю относящуюся к делу информацию (не были бы подвержены оппортунизму).

¹⁹ Guidelines, Sec. iv (B) (1) (b).

Это ключевое суждение попросту основано на экономической теории транзакционных издержек.

Несмотря на такое поразительное соответствие, «Правила» 1982 г. не всегда полностью согласуются с логикой этой теории. Обоснованность 5-процентного ограничения на рыночную долю поглощаемой фирмы при значении ИХХ более 1800 с точки зрения транзакционной концепции не является очевидной. Более того, только с 1984 г. экономия издержек стала пониматься в «Правилах» как аргумент в защиту вертикальной интеграции. Строго говоря, разрешение применять таким образом этот аргумент связано с определенными рисками, особенно если в качестве доказательства при судебном разбирательстве должны использоваться экономические факты²⁰. Однако подобных рисков можно избежать, если Министерство юстиции не будет передавать в суд дела, в которых цели экономии издержек являются очевидной причиной организационных решений (Kaureg, 1983, p. 519—522)²¹.

Независимо от оценки, даваемой экономии издержек как аргументу в защиту вертикальной интеграции, остается фактом то, что «Правила вертикальных слияний» 1982 и 1984 гг. демонстрируют подлинную чуткость к особенностям транзакционных издержек и носят гораздо более разрешительный характер, чем первоначальная редакция данного документа. Несмотря на то что некоторые считают иначе (Schwartz, 1983), государственная экономическая политика стала более обоснованной и соответствующей общественным интересам.

²⁰ Некоторые из этих рисков обсуждаются в работе Williamson, 1977.

²¹ Отказ от рассмотрения очевидных фактов, свидетельствующих, что участники транзакций прибегают к вертикальным слияниям вследствие контрактных трудностей, сопровождающих торговлю между юридически независимыми фирмами, серьезно бы подрывал рациональность судебных решений. Случай приобретения корпорацией «Дженерал Моторс» компании «Фишер Боди» (Fisher Body), после того как контрактные отношения между ними обострились, описан в работе Klein, Crawford and Alchian, 1978. (Данный сюжет рассматривается в подразд. 4.1. гл. 6 — *Прим. ред.*). См. также работу Bain, 1958, p. 658.

ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: НЕКОТОРЫЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Факты вертикальной интеграции, рассматриваемые ниже, зачастую являются голыми, и некоторые их интерпретации могут быть оспорены. Однако я полагаю, что в целом они подтверждают тезис о том, что интеграция — «назад», «вперед» и комбинирование — больше связана с целями минимизации транзакционных издержек, чем с альтернативными устремлениями. В частности, условие специфичности активов является основным фактором, который должна рассматривать прорицательная теория вертикальной интеграции.

Утверждение о том, что минимизация транзакционных издержек есть главный мотив принятия решений об интеграции, не означает того, что остальные факторы игнорируются. Некоторые из них иногда действуют одновременно. Однако если фактор минимизации транзакционных издержек действительно признается основным, то роль остальных в этом случае оказывается вспомогательной. Данный аргумент является отправной точкой моего анализа.

Типология эмпирических исследований вертикальной интеграции, существенных для оценки роли фактора транзакционных издержек, обсуждается в разделе 1. Естественная интеграция стержневых звеньев технологического цикла кратко рассмотрена в разделе 2. Вертикальная интеграция «вперед» — стадий производства и сбыта — составляет предмет раздела 3. Комбинирование основного производства и производства компонентов обсуждается в разделе 4. Интеграция «назад» — в сторону самообеспечения сырьем — рассматривается в разделе 5. Некоторые заметки об организации производства в Японии представлены в разделе 6. Альтернативные

трактовки вертикальной интеграции кратко проанализированы в разделе 7. Затем следуют заключительные замечания.

1. ТИПОЛОГИЯ ЭМПИРИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Не существует универсального аналитического инструмента, пригодного для познания экономической организации. То, какой из таких инструментов является наиболее подходящим, зависит от характера поставленных ученым вопросов. Проблематика данной книги требует полумикроаналитического уровня анализа — более микроаналитического, чем принятый в господствующей теории цен, но менее микроаналитического, чем тот, который применяется во многих социологических и социально-психологических исследованиях организационного поведения.

Бухгалтерская отчетность, даже очень детализированная, часто не соответствует потребностям экономической теории транзакционных издержек. Основная причина этого заключается в том, что обычное деление издержек на постоянные и переменные не способствует выяснению ключевых проблем. Как обсуждалось в предыдущих главах, более важна классификация затрат, в результате которых создаются перемещаемые и неперемещаемые активы (см. рис. 2.1). Подобное деление издержек отражает условие специфичности активов.

В принципе возможен и реально был осуществлен ряд различных по своей методологии микроаналитических исследований условия специфичности активов и его влияния на контрактный процесс. К числу таких разработок относятся следующие.

1. Статистические модели (использующие, например, технологии двумерного анализа), в которых атрибуты транзакций рассматриваются в связи с организационной формой бизнеса. Примером здесь является анализ вертикальной интеграции в автомобильной промышленности, проведенный Керком Монтевердом и Дэвидом Тисом (Monteverde and Teece, 1982).

2. Двумерные статистические тесты для выявления связи между атрибутами транзакций и способами контрактных отношений. Примерами в данном случае служат

исследования контрактации в аэрокосмической индустрии и на транспорте, осуществленные Скоттом Мастеном (Masten, 1984) и Томасом Палаи (Palay, 1984, 1985).

3. Изучение контрактных перипетий, возникающих на антимонопольных судебных процессах. Иллюстрацией здесь является обсуждаемое в главе 8 «Канадское исследование».

4. Концентрированный анализ конкретных ситуаций: рассматриваемый в главе 13 сюжет с организацией кабельного телевидения г.Окленда — пример данного подхода.

5. Анализ особенностей долгосрочных контрактов и структуры управления ими. Примеры — недавние исследования долгосрочных контрактов в угольной промышленности (Goldberg and Erickson, 1982; Joskow, 1985).

6. Другие исследования нестандартных контрактов, показательными примерами которых являются контракты в сфере НИОКР и в более общем случае — в оборонной промышленности.

7. Концентрированный анализ отдельных отраслей, среди которых заслуживает внимания интересное исследование Джоном Стаки вертикальной интеграции и совместных предприятий в алюминиевой промышленности (Stuckey, 1983).

8. Изучение меняющейся организационной практики с точки зрения истории бизнеса. Особенно важными здесь являются труды Чандлера (Chandler, 1962, 1977).

Первая общая характеристика всех таких работ состоит в том, что в них рассматриваются более микроаналитические особенности экономической организации, чем это принято в теории отраслевой организации. В подобных работах обычно делается компромиссный выбор между глубиной (большей детализацией) анализа и его широтой (большим числом выводов) в пользу первой. Я убежден, что большая глубина анализа необходима и даже существенна для достижения прогресса в изучении экономической организации. Второй общей характеристикой этих исследований является то, что их авторы редко прибегают непосредственно к измерению уровня транзакционных издержек. Вместо этого главное предназначение сравнительного институционального анализа заключается в выяснении того, поддерживаются ли транзакции, различные по своим атрибутам, соответствующими структурами управления, как это предсказывается теорией.

2. ЕСТЕСТВЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Полезно различать два типа вертикальной интеграции, и справедливость этого деления подтверждается эмпирическими данными. Первый тип, который я определяю как естественную вертикальную интеграцию, подразумевает интеграцию смежных производственных стадий, объединяемых стержневой технологией. (На рисунке 4.3 эти организованные внутрифирменно стадии обозначены как S1, S2, S3.) Второй тип интеграции более экзотический, он связан с интеграцией периферийных, или нестержневых, производств — интеграция «назад» с охватом производства сырья, комбинирование основного производства и производства компонентов, интеграция «вперед» со стадией сбыта и т. п. Большинство исследований вертикальной интеграции оставляют без внимания первый и делают акцент на втором ее типе. За исключением этого краткого упоминания указанных различий, анализ в настоящей главе следует данной традиции.

Необходимо, однако, повторить, что интеграция на основе стержневой технологии расположенных в непосредственной близости друг от друга производственных стадий, способствующая экономии транспортных расходов и издержек хранения товарно-материальных запасов, а также тепловой энергии и т. п., не является настолько беспроблемной, что ее можно было бы считать само собой разумеющейся. Заметим, что ортодоксальная теория фирмы не объясняет того, почему смежные производственные стадии в рамках стержневой технологии должны быть в объединенной собственности, а не могут иметь автономных владельцев.

Ввиду того что существует огромное количество примеров интеграции расположенных в непосредственной близости друг от друга смежных производственных стадий, неспособность теории фирмы объяснить это явление есть ее серьезный недостаток. Теории, которые все же предлагают стройные объяснения интеграции расположенных как близко, так и далеко друг от друга производств, по всей видимости, подкрепляются (или, как порой бывает, опровергаются) примерами обеих разновидностей интеграции.

Есть много свидетельств в пользу того, что смежные производственные стадии, расположенные близко друг от друга, как правило, оказываются интегрированными. Однако то, что обычно считается само собой разумеющимся,

не находится вне нашего внимания. Особенно очевидной считается интеграция процессов непрерывной переработки. Рассмотрим, к примеру, организацию собственности на смежные стадии нефтепереработки и механизм их функционирования.

Хотя многие при обсуждении интересных вопросов интеграции «назад» — вплоть до добычи сырой нефти — или интеграции «вперед» — вплоть до реализации продуктов переработки — допускают, что процесс нефтепереработки технологически неделим, данное суждение некорректно. Есть множество отдельных стадий процесса нефтепереработки, организация которых в рамках одной фирмы достаточно проблематична. Кто должен быть собственником резервуаров для хранения промежуточных и конечных продуктов и как должна быть организована эта стадия переработки? Должна ли производство асфальтного битума быть передано на условиях франчайзинга другой фирме, предложившей наиболее выгодные условия такого сотрудничества? Должна ли лаборатория по контролю за качеством быть независимой с точки зрения собственности и как она должна функционировать? Такие вопросы редко ставятся, но они, очевидно, относятся к тем, на которые оправданно ожидать ответ от теории экономической организации.

Я полагаю, что одна из причин того, почему эти естественные вопросы практически не рассматриваются учеными, заключается в том, что большинство из нас имеет хорошую интуицию относительно транзакционных издержек. Тем не менее экономическая теория транзакционных издержек требует, чтобы подобная интуиция была подтверждена исследованием атрибутов транзакций со специальным акцентом на условие специфичности активов. Потенциально проблематичными являются транзакции, в которых стороны эффективно функционируют в условиях отношений двустороннего обмена и должны периодически адаптировать механизм своего взаимодействия к изменяющейся ситуации. Последняя точно отражает одновременное действие факторов специфичности активов, неопределенности и частоты транзакций.

Упомянутые выше стадии процесса нефтепереработки, связанные с использованием резервуаров для хранения нефтепродуктов и производством битума, безусловно, характеризуются высокой степенью специфичности местоположения. Очень маловероятно, что ликвидационная сто-

имость резервуаров превосходит стоимость металлолома. Перепрофилирование производства битума непременно будет очень дорогостоящим. Перепрофилирование лаборатории по контролю качества хотя и требует дополнительных расходов, в принципе может происходить; если поместить ее на колеса. В той степени, в которой идиосинкразические знания о процессе нефтепереработки являются важными для контроля ее качества, в этот процесс вклинивается фактор специфичности человеческих активов.

Вертикальная интеграция, таким образом, является предсказуемой для стадий нефтепереработки, где применяются резервуары или производится битум. Более того, до тех пор пока не уменьшится специфичность материальных и человеческих активов лаборатории контроля качества, интеграция также будет преобладающей формой организации ее деятельности. Экономическая теория транзакционных издержек далее предсказывает, что если вследствие изменения условий регулирования или по каким другим причинам различного рода ограничения и штрафы, связанные с вертикальной интеграцией, создадут трудности для реализации подобных транзакций, то будут разработаны долгосрочные контракты, включающие в себя тщательно сконструированные двусторонние гарантии (частного порядка улаживания конфликтов) (Joskow, 1985).

Предположим, *arguendo*^{*}, что возможности экономической теории транзакционных издержек в выявлении и анализе подобной естественной интеграции адекватны этому феномену. Однако другие разновидности интеграции — «назад», «вперед» и комбинирование, — очевидно, представляют собой более сложные проблемы. Каков потенциал транзакционной концепции в исследовании этих феноменов? Рассмотрим их *seriatim*.

3. ИНТЕГРАЦИЯ «ВПЕРЕД» СО СТАДИЕЙ СБЫТА

3.1. Отмеченная трансформация

Ключевым фактором, стимулировавшим развитие во второй половине XIX в. (в США. — *Прим. ред.*) вертикальной интеграции «вперед» со стадией сбыта, стало появ-

^{*} Как нечто доказанное (*лат.*).

ление железных дорог (Porter and Livesay, 1971, p. 55). Строго говоря, в то время имели место и другие значительные технические достижения, например изобретение телеграфа (Chandler, 1977, p. 189) и технологий непрерывной машинной обработки (Chandler, 1977, p. 249—253), развитие производства, основанного на принципе взаимозаменяемости деталей (Chandler, 1977, p. 75—77), и другие новшества, которые способствовали становлению массового промышленного производства (Chandler, 1977, сар. 8). Однако без дешевого, надежного и всепогодного способа транспортировки грузов и людей, каким является железнодорожное сообщение, стимулы к интеграции «вперед» были бы намного слабее¹.

Однако активная интеграция «вперед», происшедшая в последней трети XIX в. и объединившая в рамках одной фирмы производство и сбыт, имела множество вариаций. Различия между ними заключались в объясняемых ниже условиях интеграции. Если оценивать интеграцию производства со сбытом по степени их интегрированности от наименьшей к наибольшей, то ее уровни можно классифицировать следующим образом: 1) отсутствие интеграции — в этом случае система оптовых и розничных продаж остается без изменений; 2) интеграция с оптовой, но не розничной торговлей; 3) интеграция с розничной торговлей (она обычно подразумевает и занятие оптовой торговлей). Полезно помнить о временном аспекте каждого из этих случаев, так как факторы, способствующие интеграции в определенный момент времени, могут измениться. Кроме того, следует помнить о вероятности ошибочных решений об интеграции «вперед». По-видимому, подобные ошибки вряд ли имитируются или повторяются, и потому о них реже всего сообщается. Однако прорицательная теория интеграции «вперед» должна рассматривать как удачный, так и неудачный ее опыт.

3.1.A. Неизменная система сбыта

Секторы американской экономики, где независимые оптовики продолжали служить поставщиками товаров не-

¹ Развитие железных дорог не только значительно повлияло на сбыт промышленных товаров, но поставило самостоятельные проблемы их организации (Chandler, 1977, сар. 3). Необходимость удовлетворения растущих потребностей индустрии железнодорожных услуг оказала прямое влияние на организацию черной металлургии и сталелитейной промышленности (Porter and Livesay, 1971, p. 55—62).

зависимым розничным торговцам, охватывали производства «комплекса товаров, продаваемых через такие торговые точки, как бакалейные лавки, аптеки, скобяные, ювелирные, винные и галантерейные магазины» (Porter and Livesay, 1971, p. 214). При этом либо независимые оптовые и розничные торговцы обеспечивали полный набор сопутствующих услуг, либо производитель сам выполнял некоторые из них в зависимости от особенностей товара. Как обсуждается ниже, роль посредника сохранилась лишь в случае продажи товаров, имеющих торговую марку.

3.1.Б. Интеграция с оптовой торговлей

Можно выделить три формы вовлечения производителя в процесс оптовой торговли: продажа товара, еще не имеющегося в наличии (preselling), управление товарными запасами и владение недвижимыми активами, необходимыми для осуществления оптовой торговли. Вплоть до 1880 г. сигаретное производство было «сиротой» американской табачной промышленности. Появление в 1881 г. машины Бонсака для непрерывного производства сигарет и принятие ее на вооружение на предприятиях Джеймса Дюка коренным образом изменили ситуацию (Chandler, 1977, p. 249—250). Опираясь на экономию издержек благодаря использованию новых машин, Дюк резко снизил цены на сигареты, сопроводив эту акцию масштабной рекламой своей продукции (Chandler, 1977, p. 290—292). Хотя Дюк и продолжал пользоваться услугами оптовых и розничных торговцев, он также организовал собственную сбытовую сеть в крупнейших городах Америки, где профессиональные менеджеры координировали маркетинг и продажи (Chandler, 1977, p. 291). Появление оборудования для непрерывного производства и сопутствующая этому экономия от масштаба увеличили возможности производства товаров, имеющих торговую марку, и связанных с этим усилий по продаже товаров, еще не имеющих в наличии, а также возможности управления сбытом «спичек, круп, сухих завтраков, супов и других консервированных продуктов, а также фотопленки» (Chandler, 1977, p. 289).

Особого внимания заслуживает решение Уитмена об использовании двух различных способов продажи конфет. Оптовики были вытеснены из бизнеса по торговле упа-

ковками высококачественных конфет. Только маленькие и недорогие шоколадные плитки и коробки конфет распространялись через оптовиков и обычную сеть оптовой торговли. Контроль за ходом оптовых продаж в первом случае был значительно более важен для целей контроля за качеством. Высококачественный товар «продавался непосредственно розничным торговцам, с тем чтобы компания могла регулировать потоки скоропортящихся продуктов и избегать недовольства потребителей» (Porter and Livesay, 1977, p. 220), которые, по-видимому, были готовы платить более высокую цену при условии гарантии свежести конфет.

Производители стремились распространить свою деятельность на оптовую торговлю в тех случаях, когда продукт требовал специальных условий хранения, главным образом использования холодильных камер. Примерами здесь являются производства пива и фасованного мяса (Chandler, 1977, p. 299—302). Густав Свифт был лидером в разработке прогрессивных методов мясопереработки. Он осознал, что транспортировка живого скота в восточные районы США связана со значительными потерями этого товара, и предложил сократить их путем убоя и разделки животных на Среднем Западе с последующей перевозкой их на восток в вагонах-рефрижераторах. Однако реализация подобных нововведений оказалась не такой уж простой. Она встретила серьезное сопротивление со стороны мясников, заготовителей и оптовых торговцев на востоке страны (Porter and Livesay, 1971, p. 169), а также затронула интересы железнодорожных компаний (Chandler, 1977, p. 300). Для осуществления своего проекта Свифт вынужден был построить собственные вагоны-рефрижераторы и стационарные холодильные установки, кроме того, создать сеть торговых представительств, которые обеспечивали «необходимое для хранения мяса место в холодильных камерах, офис для заключения торговых сделок и соответствующий персонал для продажи и доставки мяса розничным торговцам в мясные, бакалейные и другие продовольственные магазины» (Chandler, 1977, p. 300).

3.1.В. Интеграция с розничной торговлей

Интеграция со стадией конечных продаж и обслуживания представляла собой более амбициозный вариант

интеграции «вперед». Три типа продуктов являются объектами подобной практики: специализированные потребительские товары кратковременного пользования; потребительские товары длительного пользования, продажа которых требует владения дополнительной информацией, наличия источников кредита и послепродажного обслуживания; аналогичные товары производственного назначения.

Фотопленка фирмы «Кодак» (Kodak) — пример первого типа товаров. В начале 1880-х гг. Джордж Истмен изобрел фотопленку, позволявшую печатать с нее фотографии на бумаге, тем самым заменив ею стеклянные пластины, использовавшиеся ранее в фотокамерах. Однако для применения этой пленки требовалась специальная фотокамера, к тому же процесс ее проявления был достаточно сложным. Встретив лишь небольшой интерес к своему изобретению со стороны профессиональных фотографов, Истмен и его партнеры посвятили себя созданию спроса на него со стороны фотографов-любителей. «Для того чтобы продавать свои новые камеры и фотопленки, а также для обслуживания их покупателей, Истмен... создал общемировую маркетинговую сеть» (Chandler, 1977, p. 297). Он объяснял свое решение отказаться от услуг независимых оптовых торговцев следующим образом:

«Оптовый торговец наносит вред нашему бизнесу, так как значительная его доля связана с реализацией высокочувствительных материалов, срок хранения которых ограничен... Мы организовали нашу собственную сбытовую сеть с целью доставки товара в руки потребителя как можно быстрее. Наши высокочувствительные товары имеют срок годности. Персонал наших собственных центров розничной торговли... был обучен очень тщательно контролировать запас товаров с целью обеспечения их постоянного движения» [Porter and Livesay, 1971, p. 178].

Потребительскими товарами длительного пользования, для которых применялась интеграция «вперед» с охватом розничной торговли, были поначалу швейные машины и позднее автомобили. После окончания в 1854 г. судебных споров относительно патентов на право производства швейных машин их получили 24 фирмы. Однако только 3 из них прибегли к интеграции «вперед», и только они впоследствии остались ведущими компаниями в данной отрасли. Механизм, принятый фирмой «Зингер» (Singer) для ее 14 отделений, открытых в 1859 г., состоял в том, что персонал каждого из них укомплектовывался «манекенщицей, в обязанности которой входила демонст-

рация продукции; механиком, отвечавшим за ремонт и обслуживание; торговым агентом, занимавшимся продажами; менеджером, руководившим работой остальных и отвечавшим за сбор выручки и организацию торговли в кредит» (Chandler, 1977, p. 303).

Несмотря на то что автомобили обычно продавались через систему привилегированных дилеров, а не непосредственно производителем через его собственную систему розничной торговли, «Форд Мотор» и другие компании требовали от своих дилеров «демонстрации всех эксплуатационных возможностей автомобиля и предоставления необходимых инструкций потребителям, знакомым с новыми моделями. Более того, дилеры согласились инструктировать покупателей о методах правильного обслуживания автомобилей и всегда иметь определенный набор запасных частей, а также квалифицированных механиков, способных оказывать услуги по ремонту машин» (Porter and Livesay, 1971, p. 195). И конечно же независимые оптовики были абсолютно исключены из сферы сбыта автомобилей.

Представляет интерес объяснение Альфредом П. Слоуном причин использования автомобилестроителями системы франчайзинга, а не развития собственной сбытовой сети. Он отмечает:

«...Автомобилестроители не смогли бы организовать продажу своей продукции без столкновения с серьезными проблемами. Когда в 1920-х гг. начали широко практиковаться встречные продажи (trade-in) поддержанных автомобилей, засчитывавшихся в качестве части цены новой машины, реализация автомобилей стала функцией торговли в значительно большей степени, чем простое предложение о продаже товара. Организация и контроль за деятельностью необходимых для этого тысяч торговых предприятий были бы очень сложными для производителя; торговля есть мастерство, которое нелегко «вписать» в традиционную модель контролируемой менеджерами организации. Поэтому бизнес по розничной продаже автомобилей развивался посредством организации сети привилегированных дилеров» [Sloan, 1964, p. 282].

Следовательно, не только задачи розничной торговли и обслуживания автомобилей требовали транзакционно-специфических инвестиций, но, особенно с развитием встречных продаж старых автомобилей, стало необходимым применение локальной идиосинкразической информации в процессе принятия решений на местах таких сделок. Использование централизованных отношений собственности приводило к снижению стимулов к дифференцированному подходу в принятии подобных решений и к серьезным проблемам мониторинга. Поэтому вместо пол-

ной интеграции с системой розничной торговли автомобилями возникла промежуточная форма — привилегированное дилерство.

Производственные товары длительного пользования реализовывались через сбытовые сети двух типов. Мелкое стандартное оборудование продавалось через агентов, работавших на условиях комиссии, и оптовиков. Но для реализации оборудования, имевшего специальную конструкцию, технологически сложного и очень дорогого, для установки и ремонта которого требовались соответствующие специалисты, были созданы внутрифирменные маркетинговые службы (Porter and Livesay, 1971, p. 183—184). Одним из примеров здесь является компания Сайриса Мак-Кормика, пионера в создании подобной службы сбыта сельскохозяйственного оборудования, ставшей затем объектом для подражания (Livesay, 1979, chap. 3). Конторское оборудование — другой пример бизнеса, в котором демонстрация, продажи и обслуживание требуют специальных навыков и где привилегированные дилеры играют важную роль в обеспечении конечного успеха (Porter and Livesay, 1971, p. 193—194).

Производство оборудования для текстильной промышленности и переработки сахара, промышленных котлов и больших стационарных паровых двигателей также предполагало установление прямых контактов между покупателем и продавцом (Porter and Livesay, 1971, p. 181—182). Продажа электротехнического оборудования была связана с особыми проблемами для потребителей, которые имели «специальные нужды и требования, серьезно усложнявшие процесс стандартизации, особенно в ранний период развития отрасли» (Porter and Livesay, 1971, p. 187). Продажа, установка и обслуживание электрогенераторов и соответствующего оборудования центральной электростанции требовали даже более пристального внимания. Во всех подобных сферах бизнеса интеграция «вперед» была поэтому очень активной (Porter and Livesay, 1971, p. 180—192).

3.1.Г. Ошибочная интеграция

Об ошибочной интеграции «вперед» обычно широко не сообщается, а если и сообщается, то не всегда она классифицируется как ошибочная. Исключением является деятельность компании «Америкэн Табакко» (American

Тобассо) по интеграции со стадиями оптовой и розничной торговли сигарами с целью расширения позиций на рынке. Портер и Ливсей описывают эти усилия следующим образом:

«В 1890-х гг. [«Америкэн Тобакко»] имела большой успех в распространении своего влияния с сигаретного бизнеса на другие сферы табачной индустрии, включая производство различного рода табака: курительного, прессованного и нюхательного. Однако закрепление в торговле сигарами оказалось делом значительно более сложным прежде всего потому, что этот бизнес... не является областью, где можно реализовать экономию от масштаба производства. «Америкэн Тобакко» [вместо этого обратилась к интеграции «вперед»]... Подобные усилия по проникновению в область оптовых и даже розничных продаж [сигар] оказались очень дорогостоящими, и в результате в данной войне в бизнесе по торговле сигарами «Америкэн Тобакко» понесла серьезные убытки» [1971, р. 210].

Портер и Ливсей также отмечают, что «компания «Америкэн Шугар Рефайнинг» (American Sugar Refining Co.) предпринимала аналогичные попытки по вытеснению из бизнеса своего конкурента Джона Арбакла путем скупки предприятий оптовой и розничной торговли с целью помешать продаже сахара Арбаклом. Однако все эти попытки, сопровождавшиеся значительными расходами, полностью провалились» (1971, р. 211, п. 52).

В конце XIX в. «Пабст Брюинг» (Pabst Brewing), «Шлитц» (Schlitz) и другие крупные пивовары покупали салоны и сдавали их в аренду с целью организации торговли пивом своих сортов (Coehran, 1948, р. 143—146). Каковы бы ни были в то время достоинства таких проектов, оказавшиеся, за исключением краткосрочных выгод, сомнительными (Coehran, 1948, р. 199), в дальнейшем сдвиг предпочтений потребителей от бочкового пива к бутылочному сделал их нежизнеспособными.

3.2. Интерпретация фактов на основе теории транзакционных издержек

Чандлер (Chandler, 1977, р. 287, 302) и Портер с Ливсеем (Porter and Livesay, 1971, р. 166, 171, 179) постоянно ссылаются на «неадекватность имевшихся сбытовиков» при описании интеграции «вперед» стадий производства и сбыта, имевшей место в конце XIX — начале XX в. Практически то же самое можно сказать и о сбытовиках 1950-х гг., когда «ИБМ» (IBM) интегрировала стадии производства, продажи и обслуживания компьютеров. Однако к чему относится подобная неадекватность? Очевидно,

что при рассмотрении с разных сторон ее природа или степень глубины могут оцениваться по-разному.

Предлагаемое здесь объяснение данного явления претендует в лучшем случае лишь на один из подходов к его познанию. Нельзя, однако, не отметить, что факторы экономики от масштаба и разнообразия, а также фактор транзакционных издержек в этом случае имеют важное значение. Более того, до сих пор не упоминавшийся фактор побочных эффектов также является здесь существенным².

Вспомним, что, согласно когнитивной карте контрактов, экономическая теория транзакционных издержек распадается на два направления: «управленческое» и «измерительное». Первое из них заостряет внимание на проблемах гармонизации и адаптации процесса обмена, при котором *ex post* двусторонняя торговля поддерживается инвестициями в специфические активы. Несмотря на то что второе направление играет менее значимую роль при анализе проблем, рассматриваемых в данной книге (частично потому, что эти проблемы по своей природе связаны с двусторонней торговлей), оно тем не менее является важным. Контрактные осложнения, вызванные побочными эффектами, по сути, связаны с вопросами измерения рентабельности транзакций.

Проблемы побочных эффектов возникают вследствие снижения качества фирменного товара или услуги. В то время как производитель может проверять и, следовательно, лучше контролировать качество покупаемых им компонентов и сырья на всех производственных стадиях, намного труднее осуществлять контроль за качеством товаров, продаваемых дистрибьютерам³. Данная проблема не является серьезной, если требования индивидуальных дистрибьютеров будут независимыми друг от друга. Если, однако, усилия дистрибьютеров по улучшению (снижению) качества товаров способствуют увеличению позитив-

² Природа побочных эффектов также связана с транзакционными издержками (Argow, 1969; Williamson, 1975, p. 5—6). Однако представляется полезным отдельно рассматривать побочные эффекты операций сбыта типа «проблемы безбилетника» (*free-rider problem*), так как они являются традиционной причиной установления контроля за процессом продаж.

³ Как обсуждается ниже, иногда это можно преодолеть посредством использования специальных упаковок или других приспособлений, например — помещения продуктов в герметические вакуумные контейнеры, а не путем расширения контроля за сбытом.

ных (негативных) аспектов их взаимодействия с производителями, выгоды (издержки) которого могут не полностью реализовываться их создателями (передаваться им), то неудача в распространении на стадию сбыта контроля качества товаров приведет к субоптимизации.

Поскольку экономия от масштаба увеличивается, когда достигается экономия издержек путем наращивания объема производства одинаковых товаров («яблок») — формально, когда $C(X_1+X_2) < C(X_1) + C(X_2)$, — то экономия от разнообразия тоже увеличивается, когда экономия издержек является результатом производства в одной фирме разнородных продуктов («яблоко и апельсинов») — формально, когда $C(X, Y) < C(X) + C(Y)$. Экономия от масштаба, вероятно, в меньшей степени связана с решением об интеграции стадий производства и сбыта, чем экономия от разнообразия. Строго говоря, для очень крупных, относительно размеров товарного рынка, фирм наличие собственной системы сбыта может быть экономически оправданным там, где это не так для мелких фирм, — примером здесь является ситуация, вытекающая из требований к обработке фотопленки фирмы «Кодак»⁴. Однако зачастую некоторые потребительские товары продаются через независимые магазины розничной торговли даже тогда, когда рыночные доли их производителей очень велики (продажа сухих завтраков и бриллиантов — примеры подобной практики). Так, сухие завтраки, супы, хлеб, мясо и молоко продаются через неинтегрированные бакалейные магазины. Бриллианты продаются вместе с другими ювелирными изделиями. Экономия от разнообразия (и/или недостаточность стимулов к интеграции), очевидно, является очень большой по сравнению с любыми ожидаемыми в этих обстоятельствах доходами от интеграции «вперед».

При рассмотрении потенциальной экономии от разнообразия, которой способствует рыночная система сбыта,

⁴ Небезынтересно, что после подписания в 1954 г. фирмой «Кодак» соглашения с Министерством юстиции США, в соответствии с которым была ликвидирована практика продаж цветных пленок «с нагрузкой» в виде фотохимикатов для их обработки, начался бурный рост частных ателье по проявлению пленок и печатанию фотографий. Однако до тех пор пока рынок независимых (неинтегрированных) услуг фотопечати был очень мал, потенциальные участники фотобизнеса могли рассматривать подобное положение дел как препятствие для успешного вхождения в эту отрасль.

Таблица 5.1. Интеграция «вперед» со стадией сбыта

Степень интеграции «вперед»	Наличие экономии от масштаба	Наличие побочных эффектов	Наличие специфичности активов
I. Отсутствует	+	0	0
<i>Оптовая торговля</i>			
II. (1) Продажа товара, не имеющегося в наличии	+	+	0
III. (2) Управление запасами	+	+	0
IV. (3) Собственность на активы в сфере оптовой торговли	0	+	++
<i>Розничная торговля</i>			
V. (1) Потребительские товары кратковременного пользования	~	+	+
VI. (2) Потребительские товары длительного пользования	0	+	++
VII. (3) Товары производственного назначения длительного пользования	0	+	++
VIII. (4) Ошибочная интеграция	+	0	0

решения об интеграции «вперед», по-видимому, зависят от ожидаемого дохода — или, в соответствии с применяемыми в нашем анализе критериями эффективности управленческих решений, от ожидаемой экономии транзакционных издержек, — который невозможно реализовать в условиях рынка. Таким образом, необходимо рассмотреть проблем управленческих расходов, возникающих при использовании специализированных активов, включая издержки, обусловленные расточительной потерей ценной и специфической для фирмы репутации (что есть упомянутый выше побочный эффект). Имеют ли данные проблемы какую-нибудь системную взаимосвязь с теми разновидностями интеграции «вперед», решения о которых принимались в конце XIX в.?

Я полагаю, что да. Говоря более конкретно, решения об интеграции «вперед», описываемые Чандлером, соответствуют модели, представленной в таблице 5.1, где через «++» обозначено наличие существенной связи, «+» означает наличие некоторой зависимости, «~» означает неопределенность зависимости и «0» показывает отсутст-

вие какой-либо взаимосвязи. Наблюдаемая степень интеграции «вперед» показана в левом столбце, а относительная важность экономии от разнообразия, побочных эффектов и специфичности активов — соответственно в каждом последующем столбце.

Таким образом, интеграция «вперед» никогда не наблюдается в случае, когда побочные эффекты и специфичность активов незначительны (случай I) или если она и имеет место, то является ошибочной (случай VII) и будет в конечном счете ликвидирована. При данных условиях интеграция просто не преследует «управленческие» либо «измерительные» цели. Ограниченная интеграция производства и оптовой торговли возникает в соответствии с нуждами координации и управления товарными запасами (случай II и III), однако всесторонняя интеграция не имеет места до тех пор, пока не сделаны специфические инвестиции, особенно такие, как при создании холодильных установок (случай IV).

Интеграция производства со стадией конечных продаж и обслуживания в основном наблюдается для потребительских и производственных товаров длительного пользования, где существенный объем соответствующих знаний является важным элементом процесса продажи и требуется специализированное послепродажное обслуживание (случай VI и VII). Продажи некоторых товаров связаны со сложными проблемами стимулирования, одним из примеров решения которых является организация сбыта автомобилей через привилегированных дилеров, а не через собственную торговую сеть. Более подробно эти вопросы обсуждаются в главе 6.

Строго говоря, все вышеизложенное носит лишь условный характер. Качественные оценки (от ++ до 0) субъективны и основываются на описательных характеристиках; все другие факторы, влияющие на интеграцию «вперед», в данном случае игнорируются (см., однако, раздел 7). Последнее верно и для аспектов сбыта, зависящих от фактора времени, например уровня образованности клиентов, позволяющего сократить потребность в помощи им при покупках и обслуживании приобретенных товаров. Однако нередко сверхточные оценки не требуются для анализа дискретных альтернативных структур управления (Саймон, 1993, с. 23). Это означает, что приблизительные оценки часто являются адекватными целям поиска необходимой модели организации.

4. КОМБИНИРОВАНИЕ

Различие между комбинированием и интеграцией «назад» в некоторой степени условно. В первом случае я рассматриваю самообеспечение компонентами, составными частями конечного продукта и т. п., тогда как во втором — сырьем.

4.1. Анализ конкретной ситуации

Двусторонние торговые отношения между компаниями «Фишер Боди» и «Дженерал Моторс» в 1920-х гг., исследованные Клайном, Крауфордом и Алчианом (Klein, Crawford and Alchian, 1978, p. 308—310), являются хорошей иллюстрацией интеграции в форме комбинирования. Ниже представлены основные факты, описывающие данный сюжет.

1. В 1919 г. «Дженерал Моторс» подписала контракт на 10 лет с «Фишер Боди», согласно которому первая обязалась приобретать у второй фактически все крытые кузова, необходимые для производства своих автомобилей.

2. Определение цен поставок основывалось на принципе «издержки плюс прибыль» и включало в себя условие о том, что цены для «Дженерал Моторс» не будут превосходить цены аналогичной продукции для автомобильных фирм-конкурентов. Споры по поводу цен должны были рассматриваться в арбитражном порядке.

3. Спрос на крытые автомобили «Дженерал Моторс» значительно превзошел прогнозы. В результате этого руководство «Дженерал Моторс» стало выражать недовольство тем разделом контракта, в котором определялся механизм регулирования цен. Более того, оно требовало от «Фишер Боди» размещения завода по выпуску кузовов в непосредственной близости от сборочного конвейера «Дженерал Моторс» с целью экономии на транспортных расходах и издержках хранения товарно-материальных запасов. Руководство «Фишер Боди» этому противилось.

4. В 1924 г. «Дженерал Моторс» начала приобретать акции «Фишер Боди», и в 1926 г. было подписано соглашение о слиянии двух фирм.

Таким образом, контрактные отношения между «Дженерал Моторс» и «Фишер Боди» прошли три стадии развития. Поначалу, когда кузова делались из дерева, более

или менее автономная контрактация, очевидно, могла удовлетворять интересы обеих сторон. Однако при переходе на металлические кузова потребовались специализированные физические активы для обеспечения создания новых моделей кузовов. Результатом этого стала необходимость в более сильной двусторонней зависимости. Принципы эффективной контрактации требовали создания новой модели контрактных отношений. Была разработана формула регулирования цен поставок и выбран арбитраж как метод разрешения споров. Непредвиденные спрос и уровень издержек тем не менее поставили под угрозу эти двусторонние контрактные отношения. Более того, они могли бы еще сильнее обостриться, если бы «Фишер Боди» пошла навстречу требованиям «Дженерал Моторс» осуществить специфические (с точки зрения местоположения) инвестиции. В условиях быстрого расширения бизнеса и перед лицом опасности нарушения соответствия между оперативными производственными и инвестиционными решениями двустороннее управление поставками в конечном счете уступило место внутрифирменному управлению ими.

Строго говоря, логика концепции транзакционных издержек не предполагает во всех деталях подобную последовательность событий. Тем не менее наблюдаемая очередность смены форм контрактации — от классической через двустороннюю к внутрифирменной — в ответ на постоянное увеличение степени транзакционной специфичности инвестиций в течение периода, когда необходимость в адаптации была велика, согласуется с базовыми идеями данной концепции. Более того, исходная гипотеза теории транзакционных издержек была бы серьезно поставлена под сомнение, если бы контрактные отношения оставались неизменными на фоне таких изменений в их условиях. Соперничающие теории экономической организации в основном обходят молчанием вопросы эволюции форм контрактации.

4.2. Оценки на основе статистической модели с использованием эмпирических данных

Керк Монтеверд и Дэвид Тис провели исследование (Monteverde and Teece, 1982) степени интеграции «назад» компаниями «Дженерал Моторс» и «Форд» основного производства и производства компонентов, а также опреде-

ляющих ее экономических факторов. Они изучили 133 группы компонентов, которые, по их определению, «включают в себя большинство основных деталей готового автомобиля» (1982, р. 207). Используя методы двухмерного анализа, они оценили вероятностную логарифмическую функцию с восемью независимыми переменными, наиболее важными из которых являются: 1) усилия инженеров по конструированию каждого компонента; 2) бинарная переменная, показывающая, является данный компонент специфическим для производителя или нет; 3) искусственная переменная, характеризующая компанию («Форд» или «Дженерал Моторс»); 4) серия подсистемных переменных, характеризующих различные элементы автомобиля (двигатель, шасси, системы охлаждения и электрооборудования, кузов). Основные выводы их анализа следующие: 1) «переменная, выбранная для характеристики транзакционно-специфических («инженерных») навыков, исключительно важна»; 2) «специфические для каждого производителя компоненты [являются] кандидатами для вертикальной интеграции»; 3) «Дженерал Моторс» более интегрирована с производством компонентов, чем «Форд»; 4) подсистемные переменные, рассматриваемые по отдельности, не будут значимыми, однако, рассматриваемые вместе, они «существенно усиливают возможности модели в объяснении интеграционных процессов» (1982, р. 212). Авторы пришли к выводу, что учет фактора транзакционных издержек, особенно применительно к промышленному «ноу-хау», специализированному для конкретной фирмы, играет важную роль при определении рациональных границ обеих корпораций.

Независимое исследование, проведенное Гордоном Уолкером и Дэвидом Вебером, частично подтверждает и углубляет эту оценку. Их выборка целиком состоит из относительно простых компонентов, используемых на начальной стадии сборки автомобиля (Walker and Weber, 1984, р. 381). Ученые проанализировали влияние на процессы вертикальной интеграции факторов специфичности активов (путем его измерения, хотя достаточно косвенно), неопределенности и экономии от масштаба. Используемые ими данные касались шестидесяти решений отдела закупок компонентов относительно ситуаций, в которых производителям приходилось оценивать достоинства и недостатки внутренних или внешних закупок. При рассмотрении операций закупок компонентов, организа-

ции производства, разработки продукта и сбытовых операций ими был получен ряд микроаналитических наблюдений. Затем эти данные анализировались с применением метода невзвешенных наименьших квадратов Джорескога и Сорбома (Joreskog and Sorbom, 1982). Несмотря на то что Уолкер и Вебер интерпретировали полученные результаты на основе теории трансакционных издержек как «смешанные» и придавали наибольшее значение в объяснении вертикальной интеграции фактору «сравнительных издержек производства», они тем не менее отметили, что это может происходить в результате недостатка данных и ограниченности модели, для преодоления которых необходима дальнейшая работа (Walker and Weber, 1984, p. 387). Я полагаю, что последующие усилия по оценке факторов, ставших причиной различий производственных издержек у покупателя и продавца, выявят причинно-следственные связи, основанные на особенностях трансакционных издержек. (Отрицательные экономические эффекты малых масштабов производства в вертикально интегрированной фирме часто объясняются испытываемыми ею контрактными трудностями при продажах продукции конкурентам.)

Эрин Андерсон и Дэвид Шмиттлейн (Anderson and Schmittlein, 1984) исследовали организацию маркетинга. Их целью было выяснить, являются ли интегрированными сбытовые операции фирм, производящих электронные компоненты. Эти ученые также обнаружили влияние факторов смешанного характера — «интеграция связана с увеличением степени специфичности активов, трудностей в оценке хозяйственных результатов и комбинацией этих двух факторов», однако роль факторов частоты и неопределенности была признана ими несущественной (1984, p. 385). Значимость статей Уолкера и Вебера, Андерсона и Шмиттлейна заключается, в частности, в демонстрации недостаточности существующих теоретических концепций с точки зрения задач эмпирического анализа проблематики трансакционных издержек.

Предметом исследования Томаса Палаи были контракты между производителями и железными дорогами на оказание транспортных услуг. Несмотря на то что большинство железнодорожных перевозок однотипны и компании обычно заключают контракты на оказание стандартных услуг, некоторые из них предполагают использование специальных вагонов и/или особые правила об-

ращения с товаром при транспортировке. Одним из примеров здесь являются высокие, нестандартной формы вагоны, применяемые при перевозках деталей автомобилей. Такие вагоны, бóльшие по размеру и более дорогостоящие, чем стандартные крытые товарные вагоны, могут без потерь в их экономической ценности использоваться в двусторонних сделках фирмами автомобильной промышленности. Однако стеллажи, применяемые для хранения деталей автомобилей во время транзитной перевозки, каждый стоимостью от 5 до 15 тыс. долл. в расчете на один вагон, разрабатываются в соответствии с нуждами каждого производителя и потому неперемещаемы от одной фирмы к другой. Хотя изначально железнодорожные компании владели как нестандартными вагонами, так и стеллажами, указанные проблемы, связанные с последними, вскоре остро встали на повестку дня. В настоящее время стеллажи, как правило, являются собственностью автомобильных компаний, что вполне согласуется с нашей теорией (Thomas Palay, 1981, p. 117—118).

Цистерны и вагоны в форме крытых воронок для перевозки химических продуктов являются наиболее специализированными элементами подвижного состава, и связанные с их использованием трансакции требуют наибольших инвестиций среди всех транспортных сделок, рассматриваемых Палаи:

«Такие вагоны обычно создавались для перевозки определенных химических соединений... Стекланные или резиновые прокладки, специальные емкости, обеспечивающие необходимый уровень давления, и аппаратура по контролю отклонений в заданных параметрах продуктов — лишь некоторые примеры уникальных требований к подобным элементам подвижного состава... Методы использования таких вагонов просто делают слишком дорогостоящими попытки их модификации для перевозки нового продукта в каждом рейсе, процесс очистки вагона от перевозившихся в нем химикатов также требует дорогих производственных сооружений и технологий. Цена специализированных цистерн варьируется от 50 до 100 тыс. долл.» [1981, p. 129—130].

«В высшей степени идиосинкразическая сущность подвижного состава вынуждает производителей химикатов приобретать собственные цистерны и крытые вагоны-воронки» [Palay, 1981, p. 134].

Анализ Скоттом Мастеном организации производства в аэрокосмической промышленности и политики государственных закупок подтверждает сделанные выше выводы:

«В целом данные об аэрокосмических системах подтверждают тезис о необходимости, если не достаточности, условия специфичности и технической сложности дизайна для краха кооперации в опосредованных рынком обменах и последующей интеграции производства в рамках

фирмы. Кроме того, политика закупок, проводимая правительством, дает не поддающиеся оценке с помощью методов формального анализа свидетельства того, сколь велико влияние фактора неопределенности на масштабы контрактных соглашений и фактора абсолютного размера инвестиций на необходимость создания специализированных механизмов управления контрактами» [Masten, 1984, p. 417].

Наконец, амбициозное исследование вертикальной интеграции и долгосрочных контрактов на поставку угля тепловым электростанциям, проведенное Полом Джосковом (Joskow, 1985), показывает, что структуры управления применяются дифференцированно в зависимости от особенностей трансакций. Соответствие логики теории трансакционных издержек и реальных микроаналитических аспектов экономической организации также нашло важное подтверждение в результатах эмпирического исследования Пабло Спиллером вертикальных слияний (Spiller, 1985).

5. ИНТЕГРАЦИЯ «НАЗАД»

Интеграция «назад», в сторону самообеспечения сырьем, может осуществляться по трем основным причинам: 1) в целях будущей реализации экономии трансакционных издержек; 2) в стратегических целях; 3) вследствие ошибочных решений. Экономия трансакционных издержек будет требовать интеграции в тех случаях, когда стороны тесно связаны отношениями двустороннего обмена, что делает исключительно важной гармонизацию их взаимодействия, и когда интеграция не уничтожает возможности экономии от агрегирования заказов. Сделка по приобретению месторождения железной руды «Месаби» (Mesabi) сталелитейными компаниями может удовлетворять этим условиям (Parsons and Ray, 1975), хотя некоторые авторы считают, что в этой операции главным мотивом были стратегические цели (Wall, 1970). Приобретение сталелитейными компаниями месторождений угля и известняка, как оказалось, не соответствует целям реализации экономии трансакционных издержек или стратегическим целям и, вероятно, было ошибочным решением. Однако, как показывает исследование Джоскова, необходимо знание деталей всех осуществимых вариантов контрактации (Joskow, 1985).

Иллюстрацией того, что может считаться стратегической интеграцией «назад», предпринимаемой с целью

предотвращения конкуренции, является приобретение компанией «Алкоа» (Alcoa) месторождения бокситов и участка под строительство гидроэлектростанции. Вывод об именно таком характере данных операций был сделан в ходе знаменитого антитрестовского судебного процесса, на котором Министерство юстиции США обвиняло «Алкоа» в монопольном поведении и монополизации своей отрасли⁵. Точная оценка подобной интеграции «назад», связанной с приобретением месторождения бокситов, была в дальнейшем дана Джоном Стаки (Stuckey, 1983). В самых общих словах, разница в затратах на обработку смеси гидратов алюминия (бокситов) при использовании традиционной высокотемпературной технологии и при применении низкотемпературной очистки достигает почти 100 % (Stuckey, 1983, p. 53—54). Но технологические детали здесь также важны. Помещения для хранения бокситов не могут быть использованы для хранения других материалов (p. 49); издержки по переработке отходов варьируются очень значительно (p. 53); оборудование для очистки воздуха проектируется в соответствии с химическим составом конкретного типа бокситов (p. 60). Более того, несмотря на то что процесс выплавки алюминия является менее идиосинкразическим, все равно имеет место «искусство плавки», которое теряет смысл, если меняется тип бокситов (p. 63).

В своих заключительных суждениях Стаки анализирует факторы специфичности физических активов и местоположения:

«Тот факт, что отношения купли-продажи бокситов в алюминиевой промышленности характеризуются двусторонней монополией, является результатом ряда объективных технических и структурных факторов. Во-первых, бокситы — гетерогенная субстанция и руда из конкретного месторождения будет уникальной с точки зрения ее физических и химических свойств. Эффективная переработка конкретных бокситов обычно требует особо сконструированной системы очистки с применением специально разработанных технологий химических процессов, обработки материалов и утилизации отходов. Начав разработку рудника и создав связанную с этим инфраструктуру, а также построив соответствующие сооружения по очистке, два производства оказываются экономически взаимозависимыми, дополняя тем самым их техническую комплементарность. Факты показывают, что с экономической точки зрения последняя часто является сильной в том смысле, что при достаточно большом разбросе цен в сделках с бокситами добывающее производство и производство очистки экономически остаются тесно связанными друг с другом.

⁵ *United States v. Aluminum Company of America*, 148 F.2d 416 (2d Cir. 1945).

Во-вторых, среди факторов, связывающих воедино эти два производства, — широкая географическая разбросанность основных мировых месторождений бокситов, огромные расстояния между ними и местами первичной переплавки, низкая ценность руды (залегающей ближе к земной поверхности) ввиду незначительного содержания в ней бокситов, при высокой стоимости ее перевозки и более чем 50-процентном уменьшении объема в ходе ее переработки. Последние три фактора способствуют размещению предприятия по переработке руды в непосредственной близости от месторождения из соображений транспортных расходов» [1983, р. 290].

Стаки также отмечает, что информационные асимметрии относительно качества и размеров месторождения бокситов усложняют проблемы долгосрочной контрактации (р. 291—292).

Таким образом, стимулы к интеграции, создаваемые специфичностью физических активов (строительство завода по переработке руды) и местоположения, усиливаются наличием информационной асимметрии. В итоге интеграция «назад» стадий переработки и добычи бокситов является вполне предсказуемым результатом с точки зрения теории транзакционных издержек, которая объясняет, почему данная форма организации наиболее предпочтительна.

Но иногда производители используют ошибочную предпосылку: чем больше степень интеграции, тем лучше. С точки зрения теории транзакционных издержек рассматриваемые ниже решения об интеграции «назад» являются ошибочными (и я полагаю, что в большинстве своем их признали таковыми, поскольку они были отменены): 1) интеграция «назад» пивоваренной компании «Пабст Брюинг», выразившаяся в приобретении участка леса и заводов по производству бочек (Chandler, 1977, р. 301); 2) интеграция «назад» компании «Зингер Сьюинг Мэшин», связанная с внедрением в деревообработку, строительством прокатного стана и выполнением транспортных перевозок (Chandler, 1977, р. 305); 3) интеграция «назад» компании «Мак-Кормик» (McCormick Co.), выразившаяся в приобретении участков леса, рудников, заводов по производству веревки и плантаций пеньки (Chandler, 1977, р. 307); 4) интеграция «назад» компании «Форд Мотор», имевшая результатом создание гигантского производственного комплекса «Ривер Руж» (River Rouge), «включавшего рудные месторождения, угольные шахты, 700 тыс. акров лесных угодий, лесопилки, доменные печи, стекольные заводы, флот для перевозки руды и угля, а также железную дорогу» (Livesay, 1979, р. 175).

Строго говоря, менеджеры, как и другие люди, с неохотой признают свои ошибки. Поэтому в течение длительного периода ошибочная интеграция может не рассматриваться как неудача. Более того, такие монстры, как гигант «Ривер Руж», подразумевают ежегодное строительство новых объектов в непосредственной близости друг от друга. Подобная специфичность местоположения вынуждает партнеров устанавливать двусторонние торговые отношения, которые по этой причине носят долгосрочный характер. И наоборот, расположенные в отдалении фабрики по производству веревки могут быть с легкостью проданы или закрыты.

Если оставить в стороне проблемы завладения особым местоположением, то недостатки интеграции «назад», не обусловленной экономией транзакционных издержек или стратегическими целями, рано или поздно будут распознаны и произойдет дезинтеграция⁶. Прекращение функционирования либо распродажа активов, появившихся у фирмы в результате ошибочной интеграции, будут проходить более быстро в случае, если фирма сталкивается с активной конкуренцией.

6. НЕКОТОРЫЕ ЗАМЕТКИ О ЯПОНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Японцы в значительно большей степени, чем американцы, полагаются на субподрядные отношения. В этой связи исследователи часто ссылаются на опыт компании «Тоёта Мотор», которая смогла создать необычную систему отношений с поставщиками. Что объясняет успех отношений «Тоёты» с ее субподрядчиками? Что собой в целом представляет японский опыт организации производства? В данной работе я не стремился дать ответы на

⁶ Интеграция «назад», связанная с покупкой и хранением сельскохозяйственных продуктов, была предпринята компаниями «Америкэн Тобако», «Кэмпбелл Суп» (Campbell Soup) и «Хайнц» (Heinz) (Chandler, 1977, p. 291, 295). Как было заявлено, причиной этого стала необходимость обеспечения «устойчивого предложения» табака, овощей и других скоропортящихся продуктов. Но для оценки причин краха в этих сферах бизнеса механизмов рынка (если таковой имел место) был бы необходим более детальный анализ.

все эти вопросы, однако попытался очертить некоторые перспективные направления их анализа⁷.

6.1. Опыт компании «Тоёта»

Как отмечалось ранее, «изучение экстремальных случаев часто помогает понять суть проблемы»⁸. Ученые часто прибегают к анализу конкретных ситуаций не потому, что они считаются репрезентативными, а потому, что позволяют наиболее ярко и особо драматическим образом проиллюстрировать рассматриваемые проблемы⁹. Именно так следует интерпретировать многолетний опыт отношений «Тоёты» с субподрядчиками. Среди крупных японских корпораций «Тоёта» наиболее удачлива в создании взаимовыгодных и длительных отношений с субподрядчиками. Некоторые аспекты этого взаимодействия заслуживают особого внимания.

6.1.А. Давняя история отношений

«Тоёта» начала производить автомобили в 1937 г., и отношения корпорации со многими ее сегодняшними поставщиками своими корнями уходят в те годы. Тот факт, что к 1937 г. развитие автомобильной промышленности уже имело определенную историю, означает, что корпорация могла достаточно успешно заимствовать передовую технологию и систему отношений с субподрядчиками. Поэтому начальные условия, с которыми столкнулась «Тоёта» при проникновении на автомобильный рынок, отличались от условий, имевшихся в более ранний период для других компаний.

6.1.Б. Общая судьба

С самого начала «Тоёта» придерживалась политики, гласившей, что материнская компания, ее филиалы и суб-

⁷ Эти размышления основываются на моих интервью с менеджерами японских компаний (в том числе «Тоёты» и ее поставщиков) в период моего пребывания в Японии с апреля по июль 1983 г.

⁸ Behavioral sciences Subpanel, President's Science Advisory Committee, *Strengthening the Behavioral Sciences*, Washington, D. C., 1962, p. 5. О возможностях использования методов анализа экстремальных случаев в экономических исследованиях см. работу Williamson, 1964, p. 86—89.

⁹ Такими характеристиками обладает рассматриваемый в гл. 13 конкретный случай торгов за франшизу на естественную монополию.

подрядчики имеют «общую судьбу». Так, все участники этих взаимоотношений призывались рассматривать последние как долгосрочные. Постоянно культивировалась уверенность в том, что подобные отношения носят длительный характер, а возникающие трудности всегда можно разрешить совместными усилиями.

6.1.В. «Политика двух продавцов»

Несмотря на повсеместно распространенную ауру доброжелательства в отношении компании с ее поставщиками, она с уважением относится к аспектам транзакционных издержек. «Тоёта» осуществляет как стратегические, так и высокоспецифические инвестиции. Более того, возобновление контрактов на поставки извне никогда не происходит автоматически. Годичные контракты всегда находятся под дисциплинирующим влиянием ежегодных торгов между потенциальными поставщиками. Эксклюзивных отношений избегают благодаря приверженности «политике двух продавцов», согласно которой «Тоёта» разделяет один заказ между двумя или более поставщиками. Время от времени, хотя и очень редко, «Тоёта» одновременно производит и закупает одни и те же компоненты.

6.1.Г. Управление поставщиками

Многие из субподрядчиков «Тоёты» продают ей практически весь годовой объем своей продукции. Подобная зависимость от «Тоёты» усиливается специфичностью инвестиций по местоположению, которая особенно существенна. Так, несмотря на то что заводы, оборудование и большинство рабочих фирм-субподрядчиков не являются высокоспециализированными, расположение этих заводов непосредственно по соседству со сборочными заводами «Тоёты» делает их очень отдаленными от других потенциальных потребителей их продукции¹⁰. Следовательно, эти поставщики подвержены риску экспроприации.

Как обсуждается в главе 7, создание контрактных гарантий против оппортунизма обычно отражает *взаимный* интерес торгующих сторон. Один из типов подобных гарантий — создание специального механизма, посредством

¹⁰ Заводы «Тоёты» расположены в Тоёта-Сити, неподалеку от г. Нагоя.

которого эффекты репутации добросовестно фиксируются и стороны постоянно делятся своим опытом друг с другом. Коллективная организация может отвечать и часто служит подобным целям. Небезынтересно, что «Тоёта» и ее субподрядчики, очевидно, осознают это и потому организуют ассоциации поставщиков. Какими бы ни были первоначальные намерения при создании подобных ассоциаций, сегодня они служат, помимо других целей, прежде всего целям обеспечения эффекта репутации¹¹.

6.1.Д. Возможное обострение отношений

В послевоенный период хозяйственный рост «Тоёты» был выдающимся. В 1962 г. она выпустила свой миллионный автомобиль. В 1976 г. число автомашин «Тоёты» достигло 20 млн., а в 1983 г. — 40 млн. Поставщики фирмы вносили свой вклад в эти успехи и разделяли их плоды.

Однако в последние годы все чаще стали возникать проблемы, вызванные замедлением темпов роста мирового авторынка и усилением ограничений на импорт иностранных автомобилей в США и других странах мира под давлением национальных производителей. Хотя по-прежнему нельзя говорить о серьезных расхождениях в интересах «Тоёты» и ее поставщиков, тезис об идентичности их интересов уже не может считаться однозначно верным. «Тоёта», например, не консультировалась с организациями своих поставщиков перед подписанием договора с «Дженерал Моторс» о создании совместного предприятия по производству автомобилей на ранее закрытом заводе «Дженерал Моторс» в г. Фримонте, штат Калифорния. (Она проинформировала своих основных поставщиков фактически лишь за несколько часов до опубликования договора.) Несмотря на то что поставщики «Тоёты» осознают необходимость в адаптации к изменяющимся условиям бизнеса, они также испытывают некоторое беспокойство. Более того, «Тоёта» недавно высказала несогла-

¹¹ Крупнейшей ассоциацией поставщиков является «Куохокай». Она объединяет 224 производителя разных частей и компонентов автомобиля. «Сейхокай» (23 производителя форм, лекал, матриц и т. п.) и «Эйхокай» (37 фирм, выпускающих заводское оборудование), созданные в 1962 г., объединились в 1983 г. Эти ассоциации служат важными механизмами планирования и межфирменных коммуникаций. Организованные контакты между входящими в ассоциации поставщиками, между ними и компаниями-клиентами также способствуют быстрому и добросовестному обмену опытом контрактных отношений.

сие с попытками ее поставщиков поддержать темпы своего хозяйственного роста путем продажи комплектующих, в ограничении сферы распространения которых «Тоёта» была заинтересована (например, как один из их разработчиков), конкурирующим автомобильным компаниям.

Прочность отношений проверяется в период их обострения. Хотя «Тоёта» и ее поставщики, вероятно, осознают свою выгоду от продолжения кооперации и цементирующая ее система канбан* вряд ли подвергается риску ликвидации, тем не менее отношения между корпорацией и ее поставщиками в будущем не следует характеризовать с помощью простой экстраполяции прошлого опыта.

6.2. Более общий взгляд на субподрядные отношения

Несмотря на то что организация производства в Японии в значительной мере основывается на субподрядных отношениях, принципы принятия решений об организации собственного производства или закупках на стороне, действующие в США и других западных странах, также применимы и в японском бизнесе¹². Различия заключаются лишь в уровне доходности тех или иных операций. Торговые риски в Японии намного ниже, чем в США, вследствие наличия культурных и институциональных мер защиты от оппортунизма.

6.2.A. Процесс заключения сделок

Зентаро Китагава, ведущий специалист в области контрактного права, следующим образом описывает переговорный процесс при заключении сделок в Японии: «Японские бизнесмены уделяют большее внимание конструированию межличностных отношений, чем детальной проработке проекта контракта; все решения принимаются

* Канбан — система управления предприятием, основанная на принципе «нулевых производственных запасов». Согласно ей необходимые узлы и детали должны поставляться «точно в срок» и только высокого качества. Подробнее см.: *Монден Я.* «Тоёта»: методы эффективного управления. М., 1989.— *Прим. ред.*

¹² Данное утверждение я несколько раз слышал от специалистов торговых отделов японских фирм, особенно имеющих опыт международного бизнеса. В отличие от этого специалисты производственных отделов японских фирм считают, что практика и принципы контрактации в Японии являются уникальными.

группой людей, а не индивидуально; в процессе переговоров стороны обычно не прибегают к помощи юристов» (Kitagawa, 1980, p. 1—24). Считается, что результатом этого является более внимательное рассмотрение контракта с точки зрения его целостности и удовлетворения интересов партнера.

6.2.Б. Гражданские судебные процедуры

Склонность к использованию судебного механизма разрешения хозяйственных споров в Японии намного меньше, чем в США. Как отмечает Фрэнк Гибней, «общее число гражданских исков в Японии за один 1980 г. составило 500 тыс., что равняется лишь половине числа подобных исков в Калифорнии за тот же период. По показателю количества таких судебных процессов на душу населения США опережают Японию в 20 раз» (Gibney, 1982, p. 106). Акцент японцев на гармонию отношений по сравнению с приоритетом судебного порядка разрешения споров является причиной данных различий. Гибней утверждает, что японцы предпочитают компромисс конфронтации и что для них «процесс обсуждений и консультаций сам по себе часто более важен, чем тщательная проработка управленческого решения» (1982, p. 108). Соответственно, несмотря на то что японские суды формально стремятся установить справедливость, они в большей степени, чем американские суды, заинтересованы в сохранении гармонии (Gibney, 1982, p. 109). Практика искусственного ограничения в Японии числа юристов также связана со стремлением к сохранению данной традиции разрешения споров¹³.

Вопрос о том, смогут ли американские фирмы усовершенствовать свою деловую практику с точки зрения используемых ими механизмов контрактации, остается пока открытым. Данные проблемы рассматриваются в главе 7. Здесь же достаточно отметить, что имеет место растущая неудовлетворенность преобладающим враждебным отно-

¹³ Незначительное число юристов в Японии объясняется тем, что хотя каждый год 30 тыс. (из нескольких десятков тысяч) выпускников юридических факультетов университетов страны сдают вступительные экзамены в Национальный юридический учебный и исследовательский институт (National Legal Training and Research Institute), ежегодно в него принимается только 500 человек (Gibney, 1982, p. 113). Согласно официальным правилам, практикующие японские адвокаты, прокуроры и судьи должны окончить этот институт.

шением к закону (Вок, 1983; Gilson, 1984). Государственная политика, касающаяся сложных форм межфирменной контрактации, сегодня представляется более благосклонной, чем даже 10 лет назад.

7. НЕКОТОРЫЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Основными альтернативными концепциями, предлагаемыми для объяснения организационных изменений, являются теории господства (*domination theory*), рыночной власти (*market power*), технологических факторов, жизненного цикла отрасли, экономии финансовых ресурсов (*rescuing economies*) и стратегического поведения. Я рассмотрю их *seriatim*.

7.1. Теория господства

Теория господства концентрирует внимание на вопросах экономического поведения людей. В реальном мире люди делятся на тех, кто обладает экономической властью, и тех, кто ею не обладает. Организация экономической деятельности находится под контролем тех, кто располагает такой властью. Причина выбора конкретного способа организации среди всех возможных состоит в том, что именно он позволяет тем, кто контролирует ситуацию, расширить и упрочить свою власть.

Такая теория организационных нововведений анализирует отношения между капиталистами и рабочими, а также между самими капиталистами. Тезис о том, что иерархическая организация работы используется с целью предотвращения получения работниками экономической власти, рассматривается в главе 9. Попытаемся понять, объясняет ли теория экономической власти (*power theory*) конфронтацию между капиталистами на рынках полуфабрикатов. Портер и Ливсей сообщают, что в течение «двух столетий после создания первого английского поселения на американском континенте в экономической жизни США доминировали городские купцы» (1971, р. 5). Эти «городские купцы-капиталисты... были наиболее зажиточной, информированной и властной частью американского общества» (р. 6). В начале XIX в. подобные купцы-универсалы

уступили свое место торговцам, специализировавшимся на определенных товарах и ставшим впоследствии «наиболее важными действующими лицами в экономике страны» (р. 8). К концу XIX в. функции таких специализированных торговцев в свою очередь резко сократились вследствие возникновения и усиления власти интегрированных промышленных компаний: «Долгий период власти купцов наконец закончился. Во многих отраслях производители товаров сами стали заниматься их сбытом. Сформировалась новая экономическая система, в которой доминировало современное интегрированное промышленное предприятие» (1971, р. 12).

При объяснении подобных изменений теория экономической власти неизбежно должна столкнуться с двумя проблемами. Во-первых, почему купцы, занимавшиеся вначале универсальной торговлей, а затем специализированной, допустили, чтобы экономическая деятельность реорганизовалась таким образом, что это изменение привело к утрате ими власти в обществе? Во-вторых, почему данный переход власти от торговцев к производителям носил выборочный характер, т. е. власть переходила лишь к некоторым производителям, а не ко всем одновременно? Как отмечалось выше, трансакционная концепция подходит к ответам на оба этих вопроса с точки зрения эффективности организационных решений.

Строго говоря, подобный подход не отрицает самостоятельной роли фактора власти. Например, наличие сильных интересов иногда способно задержать организационные трансформации. Однако сторонники теории экономической власти не доказали, что существенные организационные нововведения, в перспективе связанные со значительной экономией трансакционных издержек, регулярно терпят крах от столкновения с утвердившимися интересами. Есть убедительные примеры обратного. Я полагаю поэтому, что в сфере экономики¹⁴, если не в более широком

¹⁴ В этом смысле сфера политики — совсем иное дело. Хотя утвердившиеся на рынках фирмы не смогли заблокировать развитие конгломератов (в США. — *Прим. ред.*), они тем не менее сумели его замедлить. Большинство законодательных актов, принятых в различных штатах с целью ограничения практики поглощений, было разработано с учетом интересов руководства таких фирм (Caru, 1969; Winter, 1978, р. 43). Последние, будучи не способными экономически подавить конгломераты в рыночной конкуренции, обратились к потенциалу политической системы страны. Возможно, теория экономической власти наилучшим образом применима для исследования подобных проблем.

смысле, организационные нововведения, связанные с ожиданиями необычного роста эффективности в перспективе, смогут возобладать над интересами (или, в ином случае, будут проводиться в интересах) различных оппозиционных групп. При такой схеме осуществления нововведений отношениям экономической власти отводится второстепенная роль.

7.2. Концепция рыночной власти

Аргументация теории рыночной власти в отношении организационных нововведений состоит из двух частей. Первая заключается в том, что сторонники этой теории просто предпочитают определенные организационные решения. Вторая связана с пониманием организации как инструмента стратегии создания помех для деятельности конкурентов.

Последнее рассматривается ниже, в подразделе 7.6. Портер и Ливсей, по-видимому, апеллируют к первому аргументу при объяснении того, почему в одних отраслях производители создают собственную систему сбыта, а в других — нет. Ученые отмечают, что «проявления олигополии и крупные размеры производства встречаются намного реже» у неинтегрированных, чем у интегрированных «вперед», производителей (1971, р. 214). Следует, однако, отметить, что при этом данные авторы относят к числу неинтегрированных компаний ряд крупных фирм/высококонцентрированных промышленных групп, выпускающих такую продукцию, как сухие завтраки, мыло, супы, бритвенные лезвия. Производства подобных товаров скорее всего были бы первыми кандидатами для интеграции «вперед», если бы движущей силой организационных изменений были цели олигополии, а не эффективности.

7.3. Концепция технологических факторов

Тезис о том, что технологические императивы объясняют организационную динамику, очень стар. Однако, как было ранее выяснено, общая собственность на две производственные стадии, функционирующие в непосредственной близости друг от друга, должна пониматься как метод решения проблем двусторонних контрактных торгов. Средний уровень экономии тепловой энергии всегда может быть достигнут, независимо от формы собственности, пу-

тем строительства двух автономных объектов — доменной печи и прокатного стана — в непосредственной близости друг к другу. Таким образом, выбор структуры собственности зависит от методов регулирования взаимодействия этих предприятий при адаптации к внешним негативным воздействиям на контрактные отношения. А это уже есть проблема транзакционных издержек.

Несмотря на то что интеграция «вперед» со стадией сбыта при рассмотрении ее с точки зрения физических и технических аспектов производства является аномальной, Чандлер преуспел при использовании альтернативной технологической интерпретации данного процесса. Признавая, что успешные организационные нововведения, помимо достижения других целей, способствуют минимизации транзакционных издержек (1977, р. 256), он при объяснении интеграции «вперед» акцентирует внимание на факторе, определяемом им как «экономия от скорости» (*economy of speed*) (р. 281, 298; Chandler and Daems, 1979, р. 30—31). Согласно Чандлеру и Даймсу, такая экономия

«...может достигаться, только... если управленческая иерархия аккуратно планирует потоки ресурсов... Следовательно, там и тогда, где и когда новая технология позволяла организовывать массовое производство, и там и тогда, где и когда новые рынки позволяли массовый сбыт, подобная административная координация оказывалась более эффективной, чем в случае, когда движение товаров *между* различными субъектами рынка являлось результатом множества рыночных транзакций» [1979, р. 31].

Несмотря на то что параметры «экономии от скорости» остаются достаточно неопределенными, апеллирование к интуитивному пониманию возможности такой экономии приводит к ряду аномальных результатов. Почему производители сигарет, пива и других фирменных товаров в упаковке не использовали всеобъемлющую интеграцию со стадией сбыта для продажи своей продукции? Почему мелкие стандартные производственные товары длительного пользования продавались через независимых торговцев, в то время как производители крупных и уникальных производственных товаров предпочитали сами организовывать их продажу и обслуживание? Я полагаю, что при розничной торговле сигаретами и другими товарами в упаковке и мелкими производственными товарами длительного пользования использовались обычные человеческие активы. Это и отличало систему реализации этих товаров от организации сбыта крупных и уникальных производственных товаров длительного пользования. Именно

это (наряду с экономией от разнообразия, возможной в случае первой группы товаров и невозможной — в случае второй, плюс отрицательные экономические эффекты бюрократической организации, неизбежные при интеграции «вперед»), а не «экономия от скорости» объясняет тенденцию к интеграции «вперед».

7.4. Теория жизненного цикла

Джордж Стиглер (Stigler, 1951) разработал теорию вертикальной интеграции, в которой ведущее место занимают особенности жизненного цикла отрасли. Активная интеграция приветствуется на ранней и поздней стадиях развития отрасли, и меньшая степень интеграции имеет место на промежуточных стадиях ее эволюции. Считается, что интеграционные процессы в текстильной промышленности наилучшим образом подтверждают данную гипотезу (Stigler, 1951)¹⁵.

Портер и Ливсей (Porter and Livesay, 1971, p. 132), а также Чандлер (Chandler, 1977, p. 490) иным образом трактуют данные факты. В частности, Портер и Ливсей утверждают, что в «процессе прохождения крупными фирмами трех стадий эволюции отрасли, описываемых Стиглером, они зачастую подвергаются реинтеграции в результате роста, а не снижения спроса» (Porter and Livesay, 1971, p.132). Предсказываемое Стиглером снижение уровня вертикальной интеграции в случае алюминиевой промышленности на второй стадии также не находит подтверждения (Stuckey, 1983, p. 26—46).

Я полагаю, что для объяснения наблюдаемых тенденций вертикальной интеграции необходимо объединить анализ жизненных циклов отраслей с изучением трансакционных издержек. Кроме того, более интересным, чем отмеченные выше особенности спроса, объектом исследования является следующий феномен жизненного цикла: по мере увеличения технологических знаний потребителей и независимых посредников и по мере увеличения надежности выпускаемых товаров (т. е. уменьшения необходи-

¹⁵ Несмотря на то что ткацкие фабрики стали первыми крупными промышленными предприятиями в США, данная отрасль не была «локомотивом» организационных изменений, как это думают многие исследователи (Chandler, 1977, p. 72). Фабричная организация, делающая акцент на технологию производства, просто «не дотягивает» до той формы организации бизнеса, которой является фирма.

мости в послепродажном обслуживании) происходит снижение связанных с транзакционными издержками стимулов для производителя в сохранении собственной сбытовой сети. Соответственно товары, которые ранее продавались через собственную систему сбыта и сервисного обслуживания, часто могут на более поздних стадиях своего жизненного цикла быть переданы для реализации независимым посредникам.

Этот вывод имеет множество подтверждений, среди которых можно отметить жизнеспособность торговых домов, продающих «зрелые» товары со скидкой. Государственная политика в отношении вертикальной интеграции должна принимать в расчет особенности жизненного цикла различных товаров. Вероятность того, что интеграция «вперед» оправдывается снижением транзакционных издержек, намного больше для продуктов, продаваемых до наступления стадии их зрелости. Возможность того, что подобная интеграция продолжается и на стадии зрелости товаров, поскольку она служит стратегическим целям проникновения на данный рынок, также достойна внимания.

Подобный подход актуален и для анализа хозяйственных результатов фирм, производящих технологически равноценные изделия, но использующих различные стратегии маркетинга на ранних стадиях жизни продукта. Успех «ИБМ» по сравнению со «Сперри-Рэнд» (Sperry-Rand) (а позднее — с «РКА» [RCA] и «Дженерал Электрик» [General Electric]) можно отнести на счет политики интенсивных продаж и послепродажного обслуживания, которыми в 1950-х гг. «ИБМ» сопровождала продвижение своей относительно неизвестной потребителям, но технически сложной продукции (для становления компьютерной индустрии этот период был наиболее важным).

7.5. Концепция экономии финансовых ресурсов

Вертикальная интеграция также может быть использована как средство для избежания акцизов (Коуз, 1992; Stigler, 1951). До сих пор не установлено, является ли данный мотив существенным для объяснения процессов вертикальной интеграции в США. Я считаю, что роль этого фактора незначительна по сравнению с указанной выше реальной экономией транзакционных издержек.

Налоги на прибыль корпораций (а также налоговые льготы) стали причиной некоторых слияний в США, однако

они носили — особенно в период после второй мировой войны — скорее конгломератный, чем вертикальный характер (хотя этот вывод еще должен быть подтвержден специальными исследованиями). Очевидно, что налоговый фактор играл важную роль в приобретениях фирм, осуществлявшихся сразу после войны Роялом Литтлом (Sobel, 1974, p. 356). Подобные факторы продолжают оказывать влияние на поглощения конгломератного характера, примером которых является попытка компании «Оксидентал Петролеум» (Occidental Petroleum) приобрести корпорацию «Миад» (Mead)¹⁶. Вопрос о том, будут ли такие однажды приобретенные активы эффективно управляться в будущем, является проблемой рационального выбора организационной формы (подробнее см. главу 11). Следовательно, каковы бы ни были поначалу стимулы к интеграции, в каждом случае необходимо принимать в расчет фактор трансакционных издержек. (Те конгломераты, которые управлялись на принципах холдинговой компании, а не мультидивизиональной структуры, по-видимому, были бы менее приспособлены для решения сложных и болезненных хозяйственных проблем и по мере их нарастания стали бы кандидатами на выход из бизнеса.)

7.6. Концепция стратегического поведения

Стратегическое поведение наблюдается в попытках доминирующих фирм захватить и удержать преимущество либо выгодные позиции на рынке и/или получить возможность сурово наказывать соперников. Целью в обоих случаях является стремление избежать конкуренции. В первом случае примером была бы вертикальная интеграция «вперед» производства и сбыта, при которой достигаемая экономия трансакционных издержек была бы незначительной. Второй случай — стратегическое поведение, преследующее цели сурового наказания конкурентов, — может быть проиллюстрирован практикой «хищнического ценообразования» (predatory pricing)*. Серьез-

¹⁶ *Mead Corp. v. Occidental Petroleum Corp.*, No. C-3-78-241 (S.D., штат Огайо, иск подан 18 августа 1978 г.) и *United States v. Occidental Petroleum Corp.*, No. C-3-78-288 (S.D., штат Огайо, иск отклонен без ущерба для сторон 4 апреля 1979 г.).

* Подобная операция предполагает временное снижение цены с целью вытеснения конкурента с последующим ее повышением сверх издержек. — *Прим. ред.*

ные проблемы, возникающие при этом, более подробно обсуждаются в главе 14 в контексте вопросов антимонопольного регулирования. Здесь же достаточно отметить, что стратегическое поведение, как правило, имеет место в отраслях, где есть доминирующая фирма или ситуация сильной олигополии. Так как большинство упомянутых выше организационных изменений происходили в отраслях, где отсутствует доминирующая фирма, то обсуждение стратегических целей может оказать ограниченную помощь при объяснении реорганизации американской промышленности, имевшей место в последние 150 лет¹⁷.

Все рассмотренные шесть альтернативных теорий организационных изменений/нововведений дают не более чем очень частичные дополнения к пониманию процессов перестройки американской экономики. Некоторые из этих теорий просто дают этим процессам неправильное толкование. В отличие от этого концепция минимизации транзакционных издержек не только может продуктивно применяться для исследования разнообразных экономических явлений — изменений механизмов управления на рынках полуфабрикатов, рынков труда, методов корпоративного управления и государственного регулирования, — но и помогает понять микроаналитические детали и некоторые общие тенденции вертикальной интеграции.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Несмотря на то что рассмотрение фирмы как производственной функции является удобным и полезным с точки зрения научной абстракции, подобный подход упускает из виду множество интересных процессов, способствующих эффективному функционированию экономической системы, основанной на частном предпринимательстве. Он облегчает предельный анализ в данных институ-

¹⁷ Тем не менее логика стратегического поведения применима выборочно — для анализа если не самого решения об интеграции «вперед», то решения сохранить позиции в системе сбыта после того, как развитие отрасли достигло стадии зрелости и первоначальные стимулы к интеграции, основанные на возможности снижения транзакционных издержек, ослабли или исчезли. Данная проблема требует специального исследования.

циональных рамках за счет игнорирования организационных и сравнительных институциональных особенностей этой системы. Подход, рассматривающий фирму как структуру управления, также ориентирован на выяснение возможностей экономии издержек, однако уделяет особое внимание организационным нововведениям и при оценке альтернативных управленческих решений в большей степени полагается на сравнительный институциональный, чем на предельный анализ.

Шумпетер, Портер и Ливсей, Чандлер, Кочран, Коул, Дэвис и Норт убедительно доказали, что за последние 150 лет американская экономика стала свидетелем множества значительных организационных нововведений. В данной главе не только был подтвержден этот вывод, но и была развита его аргументация. Я утверждаю, что экономическая теория транзакционных издержек (ранее игнорировавшаяся) является ключевой концепцией для понимания природы организационных нововведений в целом и вертикальной интеграции в частности.

Изучение возможностей минимизации транзакционных издержек предполагает рассмотрение альтернативных способов управления взаимодействием участников обменов. Фирмы, рынки и смешанные формы организаций понимаются как альтернативные механизмы управления контрактными отношениями. То, какой из них наилучшим образом удовлетворяет требованиям конкретной транзакции (или набора транзакций), зависит от ее основных характеристик. Определение параметров транзакций, подразумевающее особое внимание к степени специфичности активов, играет критически важную роль при выборе механизма управления ими. Так как компромиссы между экономией от масштаба и разнообразия, с одной стороны, и экономией транзакционных издержек, с другой, иногда являются важными, то следует исходить из возможности подобных компромиссов.

Хотя большинство преимуществ успешных организационных нововведений первоначально усиливают фирмы-инноваторы, в дальнейшем, по мере развития конкуренции, они становятся достоянием всего общества. Факт того, что Эндрю Карнеги извлек значительные прибыли, подчас за счет других, при реорганизации сталелитейной промышленности, абсолютно бесспорен. Однако большее экономическое значение имеет то, что рационализация сталелитейной индустрии принесла долгосрочные выгоды

обществу в целом¹⁸. Процесс подобной «передачи выгод» (handing on) всегда происходит «через снижение цены товара за счет достижения нового уровня издержек» (Schumpeter, 1947, p. 155) всякий раз, когда конкуренты внимательны к появлению новых деловых возможностей и их действия по реализации последних ничем не ограничены.

Однако процесс естественного отбора не всегда проходит быстро. Фирмы, стремящиеся отгородиться от конкуренции на товарном рынке, как это имело место в странах Западной Европы до снижения в 1968 г. ставок таможенных тарифов в рамках Европейского экономического сообщества (Franko, 1972), а также желающие уйти от дисциплинирующего воздействия рынка капитала, как это было с компанией «Форд Мотор» в период Великой депрессии, когда она сконцентрировала у себя свои акции и имела 600 млн долл. на счете в Антикризисном банке (Depression bank) (Livesay, 1979, p. 179), могут отсрочить час расплаты. Тем не менее я считаю, что подобные случаи являются скорее исключением, чем правилом. Там, где старое руководство фирм не подталкивается экономическими событиями к внедрению прогрессивных методов управления, смена высшего менеджмента, зачастую сопровождающаяся назначением нового главного управляющего, будет подразумевать осуществление подобных изменений (Chandler, 1962, chap. 7).

Использование при изучении вертикальной интеграции транзакционной концепции позволяет сделать многочисленные опровергающие традиционные взгляды выводы, большинство из которых можно получить лишь в рамках этого подхода. Подтверждения данных результатов содержатся в совокупности примеров естественной интеграции, интеграции «вперед», «назад» и комбинирования¹⁹. Тем не менее необходимость в дополнительных исследованиях не исчезает — в первую очередь по причине того,

¹⁸ Это не означает, что все усилия по реорганизации сталелитейной промышленности приносили обществу выгоды. Важные организационные изменения, проведенные Карнеги и Фликом, описываются и анализируются в гл. 10.

¹⁹ Хотя разнообразные исследования, в которых использовались различные данные и методы анализа, часто являются более убедительными, чем эконометрический результат, полученный на основе одного «решающего эксперимента» (Mauger, 1980, p. 173), я не хочу сказать, что данная совокупность примеров непоказательна.

что теоретический аппарат, на котором основывается экономическая теория транзакционных издержек, достаточно прост и нуждается в обогащении. Основные компромиссы требуют более глубокого познания, а основные атрибуты, в соответствии с которыми различаются транзакции, — более детальной проработки.

Кроме того и в связи с этим при проведении эмпирических оценок вертикальной интеграции необходимо осознавать сложность природы данного процесса. Если вертикальная интеграция обычно является результатом взаимодействия множества факторов, то эмпирические исследования должны более адекватно отражать этот факт.

Несмотря на эти трудности, в дискуссию о природе вертикальной интеграции все больше вовлекается аргументация теории транзакционных издержек. Традиция уделять лишь незначительное внимание вопросам транзакционных издержек, в принципе признаваемых всеми, но фактически игнорируемых (Коуз, 1993б, с. 58), имеет все меньше сторонников и, по мнению некоторых авторов (см., напр.: Alchian, 1984; Joskow and Schmalensee, 1983; Stuckey, 1983; Joskow, 1985), становится даже научно несостоятельной.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГРАНИЦ ФИРМЫ: РОЛЬ ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ И БЮРОКРАТИИ

Почему крупная фирма не может делать всего (и даже более) того, на что способна группа мелких фирм? Это один из вариантов многократно задававшегося ранее вопроса, на который никогда не было дано адекватного ответа, а именно вопроса о том, что лежит в основе ограничений на размер фирмы. Данную проблему можно сформулировать и несколько иначе: почему нельзя организовать всю экономическую деятельность в рамках одной большой фирмы?

Согласно изложенной в главе 4 модели организационных компромиссов, существуют две причины того, почему фирмы стараются воздерживаться от вертикальной интеграции. Во-первых, если фирма пытается производить сама то, что можно купить на рынке, то при этом ей придется жертвовать возможной экономией от масштаба и разнообразия. Во-вторых, при незначительной степени специфичности активов затраты на управление внутренней организацией превышают затраты на управление рыночными транзакциями. Эти ситуации, если их сформулировать в терминах рисунков 4.1 и 4.2 (глава 4), имеют место при условиях соответственно $\Delta C > 0$ и $\Delta G > 0$. Первая причина является объяснением, не вполне придерживающимся логики сравнительного анализа. Если экономия от масштаба реализуется внешним поставщиком, то аналогичная экономия может сохраняться и после его слияния с фирмой-заказчиком, если поставщик будет продолжать обслуживать в будущем тот же рынок, что и раньше¹. Следовательно-

¹ На самом деле конкуренты фирмы, осуществившей приобретение своего подрядчика, могут с неохотой заключать договоры с данным (теперь интегрированным) поставщиком. Соответственно последний, вероятно, не сможет продолжать свой бизнес привычным образом. Строго

но, при несущественной степени специфичности активов фундаментальное ограничение размера фирмы должно быть связано с неэффективным уровнем затрат на управление внутренней организацией. Но где на указанных рисунках расположена область неэффективности административной модели координации с точки зрения управленческих расходов ($\Delta G > 0$)? Почему точка β_0 на кривой ΔG имеет положительное значение?

Недостатки ранних трактовок проблемы размера фирмы кратко рассматриваются в разделе 1. Сравнительная институциональная оценка влияния приобретения фирмы-поставщика, управляемой собственником, на систему побудительных мотивов изложена в разделе 2. Я утверждаю, что попытки сохранить мощные побудительные мотивы в условиях интегрированной фирмы вызывают нежелательные сторонние эффекты (side effects). При этом под мощными побудительными мотивами я понимаю претензии на «остаточный доход» (residual claimant status), имеющие место, когда в рамках контракта исполнитель присваивает (согласно договору или господствующим отношениям собственности) некоторый чистый доход, валовые поступления и/или расходы на получение которого зависят от затраченных усилий данного экономического агента. Случай приобретения фирмы-поставщика, где функции собственности и управления разделены, обсуждается в разделе 3. Я равным образом исследую последствия использования как присущих рынку (мощных) побудительных мотивов в рамках фирмы, так и типичных для административной модели координации (т. е. мало-мощных, характерных, например, для контрактов типа «издержки плюс прибыль») побудительных мотивов в условиях рынка. Данные вопросы — предмет раздела 4. Бюрократические издержки интернализации* прибыльных трансакций обсуждаются в разделе 5. В разделе 6 приводятся несколько примеров, иллюстрирующих пределы использования мощных побудительных мотивов в рамках фирмы. Затем следуют заключительные замечания.

говоря, эта проблема может быть решена путем слияния всех фирм, с которыми данный поставщик имел деловые контакты, в одну большую компанию. Однако допущение возможности такого сценария привело бы к скоропалительным оценкам, и потому мы от него абстрагируемся.

* Этим термином автор обозначает замену рыночного обмена на внутреннюю организацию.— *Прим. ред.*

1. ХРОНИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

В своей книге 1921 г. Фрэнк Найт одним из первых рассмотрел вопрос ограничений на размер фирмы, указав на то, что «убывающие доходы от управленческой деятельности являются часто отмечаемой, но небрежно обсуждаемой в экономической литературе проблемой» (Knight, 1965, p. 286, p.1). В 1933 г. он развил этот тезис следующим образом:

«Взаимосвязь между эффективностью и размером фирмы есть одна из наиболее серьезных теоретических проблем, являющаяся — в отличие от проблемы размера завода — в большей степени следствием скорее индивидуальности конкретной ситуации и исторических случайностей, чем понятных общих принципов. Однако этот вопрос особенно важен, так как возможность получения выгод от монополии создает мощные побудительные мотивы для *последовательной и неограниченной* экспансии фирмы, мощь которой должна уравниваться другой, равной ей по силе, фирмой, что приводит к снижению эффективности» [1965, p. xxiii; выделено в оригинале. — О.У.]

Уместно здесь привести суждения Трэси Льюиса, считающего, что крупные утвердившиеся на рынке фирмы всегда будут выгоднее использовать ресурсы, чем мелкие фирмы — потенциальные новички на этом рынке:

«Причина этого заключается в том, что лидирующая на рынке фирма может использовать ресурсы по крайней мере *точно так же*, как это может делать фирма, лишь входящая на рынок, и получать аналогичную с ней прибыль. Однако обычно фирма-лидер может *развить* этот успех, координируя собственное производство на основе использования новых и уже имеющихся ресурсов. Следовательно, использование новых ресурсов принесет большую выгоду доминирующей фирме» [Lewiss, 1983, p. 1092; курсив мой. — О.У.]

Если доминирующая фирма может использовать ресурсы точно так же, как и более мелкая фирма, входящая на рынок, значит, крупная фирма в состоянии делать все то же, что и мелкая. Если же первая может улучшить использование ресурсов, то она добьется даже большего, чем вторая. Следовательно, отрасли не всегда монополизированы не только ввиду бдительности и ограничений государственной экономической политики.

Иным образом формулируется данная проблема в случае не горизонтальной, а вертикальной интеграции. Рональд Коуз поставил следующий вопрос: «Почему предприниматель не организует одной транзакцией меньше или одной больше?» (1952, p. 339). В более общем контексте этот вопрос звучит так: «Почему все производство не организовано в рамках одной большой фирмы?» (p. 340).

Учеными предлагались различные варианты ответа на этот вопрос. Однако недостаток всех их связан с непринятием и неприменением ими принципов сравнительного институционального анализа. К примеру, Найт дает следующий ответ: «Проблема убывающих доходов от предпринимательской деятельности фактически зависит от степени имеющейся неопределенности. Чтобы допустить, что человек может адекватно управлять деловым предприятием любого размера и сложности, необходимо представить ситуацию, в которой неопределенность совершенно отсутствует» (Knight, 1965, p. 286—287). Найт, по сути, ставит рамки предпринимательской деятельности в зависимость от условия ограниченной рациональности. С ростом неопределенности проблемы экономической организации значительно усложняются и достигаются пределы познавательных способностей. Однако ученый не исследует эти проблемы на основе подлинного сравнительного анализа.

Итак, предположим, что на рынке действуют две конкурирующие фирмы. В принципе всегда должна существовать возможность получения дополнительного дохода в случае их слияния, так как при этом более полно реализуется экономия от масштаба. Определенных накладных расходов и затрат, связанных с конкуренцией, можно будет избежать и по крайней мере временно сделать более выгодными цены на производимый ими продукт. Объединение двух фирм не приводит к росту суммарной неопределенности. Поскольку необходимость в «играх» против конкурента и соответствующих ответных действиях исчезает, неопределенность, несомненно, снижается. Более того — и это действительно исключительно важно — нет необходимости принятия решений только «наверху»: решение проблем всегда может быть делегировано на тот уровень иерархии, где это можно сделать наиболее эффективно. В частности, при придании полуавтономного статуса тем образованиям, которые до слияния были автономными фирмами, по-видимому, можно использовать достоинства каждого из этих способов организации. Например, если эффекты внутрифирменной координации с точки зрения спроса или затрат таковы, что чистые доходы могут быть при делегировании принятия всех решений «наверху», то это и будет сделано. Однако те решения, эффективность принятия которых на нижних этажах иерархии окажется наибольшей, будут по-прежнему при-

ниматься именно там. Вмешательство высших управляющих в принятие оперативных решений, таким образом, осуществляется всегда *выборочно*, т. е. только тогда, когда это связано с ожиданием получения чистых доходов. В результате объединенная фирма может делать все то (и даже более того), на что способны две автономные фирмы до момента слияния. Следовательно, аналогичная аргументация применима при анализе не только горизонтальных, но также вертикальных и конгломератных слияний². В итоге если абстрагироваться от возможных ограничений государственной политики (направленных против монополий, вертикальной интеграции и роста суммарных размеров фирм), то аргументация Найта не дает четкого объяснения того, почему все производство не сосредоточено в одной крупной фирме.

Несмотря на то что после работ Найта предпринимались другие попытки объяснить ограничения на размер фирмы, никогда эта проблема не ставилась так, как это было только что предложено мною. Ни один из сформулированных ранее ответов на вопрос об оптимальных размерах фирмы в действительности не прояснил проблему. Рассмотрим, например, мою трактовку проблемы границ фирмы на основе исследования феномена «потери контроля» (Williamson, 1967b). Мой подход подразумевает введение в концепцию иерархической организации того, что Ф.С. Бартлетт определил как эффект искажения информации при ее многократной передаче между людьми (в форме сообщений или образов). Его эксперименты были посвящены изучению эффектов последовательной устной передачи описательной и аналитической информации по упорядоченной цепочке индивидов. Проведя серию таких экспериментов, Бартлетт сделал вывод:

«Теперь совершенно ясно, что последовательное воспроизведение обычно ведет к потрясающим и коренным искажениям передаваемой информации. Эпитеты изменяются на противоположные; последовательность инцидентов и событий меняется; имена и числа редко остаются

² Строго говоря, выгоды от конгломератного слияния иногда могут быть незначительными. Однако порой имеется некая причина — возможно, потребность в управлении денежными операциями, по которой объединенная фирма в принципе может действовать более эффективно. Если после слияния только управление денежными потоками осуществляется высшими менеджерами новой фирмы, а все остальные операции — автономными подразделениями, то будет обеспечено получение суммарной прибыли от слияния, *ceteris paribus*.

неприкосновенными после некоторого количества воспроизведений; мнения и выводы меняются на обратные — кажется, что даже в относительно коротких сериях таких передач информации оказываются возможными ее искажения. При этом лица, передающие информацию, могут быть полностью удовлетворены своими усилиями, твердо веря, что они сообщили все важные особенности информации с небольшими изменениями или вообще без них, а если чем и пренебрегли, то только незначительными деталями» [Bartlett, 1932, p. 175].

Бартлетт иллюстрирует это явление на примере графического изображения совы, которая после «успешной» перерисовки восемнадцатью людьми (каждый из них делает свою копию с предыдущего рисунка) в конце становится похожей на легко узнаваемую кошку; и чем длиннее подобная цепочка людей, тем значительнее искажения (1932, p. 180—181).

При рассмотрении дилеммы оптимального размера фирмы я применяю аналогичную аргументацию посредством привлечения концепции ограниченной рациональности и признания в связи с этим ограниченности сферы контроля. Если какой-либо менеджер может иметь дело напрямую лишь с ограниченным числом подчиненных, то увеличение размера фирмы обязательно ведет к росту числа уровней иерархии. Передача информации по этим уровням сопровождается отмеченными Бартлеттом ее искажениями, являющимися кумулятивными и бесспорно экспоненциальными по форме. Поэтому с увеличением размера фирмы и числа уровней иерархии потери от сужения сферы контроля в конечном счете превысят доходы от этого роста. Таким образом достигаются пределы радиальной экспансии фирмы.

Несмотря на то что в момент своей разработки данная аргументация выглядела правдоподобной, она не допускает возможности описанного выше выборочного вмешательства высших менеджеров в принятие решений. Скорее предполагается, что фирма целиком управляется «сверху». Вся важная для принятия решений информация последовательно передается через все уровни иерархии снизу вверх; все директивы следуют в противоположном направлении.

Данный сценарий внутрифирменного управления предполагает наличие всеобъемлющих (а не выборочных) связей между различными уровнями иерархии. Однако внутренняя организация не нуждается в использовании подобной структуры. Предположим обратное, т. е. то, что генеральная дирекция фирмы взаимодействует с ее под-

разделениями, проявляя терпение в отношении тех их действий, которые в перспективе не принесут никакой чистой прибыли (в этих случаях генеральная дирекция управляет оперативными подразделениями так, чтобы они действовали наподобие мелких фирм), и активно вмешиваясь в их работу тогда, когда координация приносит чистые прибыли. Если допускается подобное выборочное вмешательство, то вновь возникает вопрос, который я сформулировал вначале, или, по крайней мере, оказывается неприемлемым «решение проблемы» путем принятия концепции искажения информации при ее последовательных воспроизведениях.

Более того, это же верно и для суждений о том, что размеры фирмы ограничены возможностями хозяйственного роста (Penrose, 1959) или организационным капиталом (Prescott and Visscher, 1980). Обе эти концепции игнорируют возможность связи решения о слиянии с выборочным вмешательством. Так, если группы мелких фирм могут испытывать быстрый экономический рост или приобретать ценный организационный капитал, то фирма, являющаяся результатом слияния этих мелких компаний, способна выборочно делать то же самое и даже больше.

В важной статье Geanakoplos and Milgrom, 1984, рассматриваются ограничения на размер фирмы в связи с «выполнением работ в срок и с задержками», характерные для иерархических способов организации. Однако нигде в экономической литературе не описывается альтернативный способ организации, по сравнению с которым иерархия с точки зрения расходов на свое функционирование находится в невыгодном положении. Если набор видов деятельности, подлежащих организации, сохраняется неизменным и если руководство фирмы может выборочно вмешиваться в принятие решений ее автономными подразделениями, то отмеченные недостатки иерархии по сравнению с группой мелких фирм при более внимательном рассмотрении исчезают.

Итак, сравнительные институциональные ограничения на размер фирмы еще только предстоит выявить³.

³ Определенный задел подобных исследований, однако, содержится в работе Кеннета Эрроу (Arrow, 1974) и моем анализе границ вертикальной интеграции (Williamson, 1975, chap.7).

2. ИНТЕГРАЦИЯ С ФИРМОЙ-ПОСТАВЩИКОМ, УПРАВЛЯЕМОЙ СОБСТВЕННИКОМ

Очевидный ответ на вопрос, почему фирмы не являются всесторонне интегрированными, заключается в том, что выборочное вмешательство неосуществимо. Но почему это должно быть именно так? Если бы причины тому были ясны, то сам собой снялся бы вопрос, что лежит в основе ограничений на размер фирмы.

Я пытаюсь здесь определить некоторые основные причины того, почему выборочное вмешательство невозможно. Для облегчения аргументации этого тезиса допустим, что фирма-поставщик, управляемая собственником, приобретает покупателем ее продукции⁴. Допустим также, что данное изменение в отношениях собственности происходит следующим образом:

1. Цена, по которой активы передаются новому собственнику, является взаимосогласованной.
2. Формула определения цены, по которой продукт передается из отделения-поставщика в отделение-покупатель, разработана заранее.

⁴ Читатели, знакомые с исследованием издержек вертикальной интеграции, проведенным Сэнфордом Гроссманом и Оливером Хартом (Grossman and Hart, 1984), поймут, что они, подобно мне, видят причину этих издержек в дисбалансе побудительных мотивов, свойственном объединенной собственности на смежные производственные стадии. Исследования данных проблем этими учеными и мною проводились одновременно, но тем не менее я многое почерпнул из их работы и настойчиво рекомендую ее тем читателям, которые интересуются более формализованным анализом рассматриваемого вопроса.

Несмотря на некоторую схожесть, наши работы имеют следующие важные различия: 1) Гроссман и Харт игнорируют некоторые факторы (нерациональное использование активов, различные ухищрения бухгалтерского учета), которые я рассматриваю как основные причины ослабления мотивации в рамках фирмы; 2) они отрицают, что внутренняя и рыночная организации различаются с точки зрения объективности аудита осуществляемых в их условиях сделок; 3) их «беспристрастное» настаивание на том, что мощные побудительные мотивы (трансфертные цены) имеют место при всех формах собственности, асимметрично отрицает адаптивные преимущества интегрированной фирмы. Последние опираются на более слабые побудительные мотивы (например, контракты типа «издержки плюс прибыль») и объединенную собственность; 4) они не обращают внимания на влияние бюрократического управления на функционирование внутренней организации. В данном разделе я подчеркиваю важность особенностей использования активов и бухгалтерского учета. Различия в области аудита рассмотрены в разд. 4. Деятельность профессиональных менеджеров в период до приобретения фирмы-поставщика анализируется в разд. 3, а бюрократические аспекты внутрифирменного управления — в разд. 5.

3. Для поощрения минимизации издержек внутри фирмы внедряются мощные побудительные мотивы, присущие рыночному механизму. Так, отделению-поставщику сообщается, что он будет получать чистый доход от своей деятельности, определяемый как разница между его валовым доходом и суммой операционных издержек, затрат по эксплуатации активов (на их техническое обслуживание и амортизацию) и других расходов, связанных с деятельностью этого отдела (например, НИОКР).

4. Будет достигнуто выборочное вмешательство. Соответственно отделению-поставщику рекомендуется вести бизнес так же, как и до слияния фирм, но с одним исключением: поставщик без сопротивления будет соглашаться с решением покупателя адаптироваться к новым обстоятельствам с целью получения коллективных выгод⁵. Отказ согласиться с решением отделения-покупателя может быть достаточным основанием для прекращения отношений.

Таким образом, объединенная собственность на активы, используемые на двух производственных стадиях, во-первых, сохраняет мощные побудительные мотивы (правило 3), во-вторых, обеспечивает выборочное вмешательство (правило 4) и, в-третьих, предотвращает дорогостоящие торги (правило 4). Последние две особенности позволяют при слиянии не интегрированных ранее стадий производственного цикла реализовать экономию от принятия адаптивных последовательных решений.

Неявно выраженным элементом аргументации является предпосылка о том, что две производственные стадии функционируют в условиях двустороннего обмена вследствие наличия инвестиций в транзакционно-специфические активы. Данная специфичность может проявляться по крайней мере в четырех формах: специфичности местоположения, физических активов, человеческих активов и целевых активов. Для удобства мы будем рассматривать здесь только специфичность физических активов.

На самом деле, ввиду сформулированного выше правила 4, специфичность человеческих активов может быть исключена из анализа без особого для него ущерба. Как

⁵ Это не отрицает возможности проведения консультаций между двумя отделениями для выработки наилучшего способа действий. Однако в случае возникновения конфликта предпочтения отделения-покупателя являются определяющими его исход.

более подробно обсуждается в главе 10, обеспечение защиты отношений найма от внезапного увольнения работника (по инициативе одной из сторон) отвечает взаимным интересам фирмы и работника всегда, когда последний в процессе своей работы на данную фирму приобретает специфические для нее навыки и знания. Соответственно правило «делать то/это или прекратить отношения найма» плохо согласуется с потребностями обеих сторон в условиях, когда человеческие активы являются высокоспециализированными⁶. Этот аргумент, следовательно, строится на предположении, что отношения двустороннего обмена всецело основываются на условии специфичности физических активов. Таким образом, правило 4 действует, когда несогласие с любым приказом об адаптации станет причиной прекращения отношений. После осознания того, что для осуществления требуемых организационных изменений всегда могут быть сменены менеджеры, действующее руководство всегда соглашается на них⁷.

Если бы организационные проблемы исчерпывались рассмотренными выше, то выборочное вмешательство,

⁶ Предположим, что физические активы поставщика — это активы общего назначения, а человеческие активы, напротив, являются высокоспециализированными. Фирма, осуществляющая поглощение другой, соглашается на приобретение физических активов компании-поставщика и рекомендует новому отделению-поставщику после слияния торговать по трансфертным ценам. При этом менеджеры отделения-поставщика могли бы присваивать весь чистый доход, получаемый в результате использования механизма трансфертных цен, но отделение-поставщик после завершения слияния фирм должен действовать под руководством отделения-покупателя.

Последнее условие выдержано в стиле царя Канута*. В подобных обстоятельствах вопрос распределения прав собственности на физические активы несуществен. Люди, контролирурующие соответствующие специфические активы, и есть те, с кем надо заключать сделку. Поскольку эти люди могут участвовать в торгах — и в действительности будут торговаться ввиду наличия мощных стимулов, в условиях которых они функционируют, — они редко являются объектом «приказов» отделения-покупателя в обычном смысле руководства и контроля. Соответственно общая собственность на физические активы обеих производственных стадий не дает никаких преимуществ в адаптации.

* Данный мифологический персонаж рассчитывал (разумеется, безосновательно) своим приказом усмирить океанические волны. — *Прим. ред.*

⁷ Гроссман и Харт в своем интересном исследовании пределов вертикальной интеграции (Grossman and Hart, 1984) рассуждают аналогично. В отличие от работ, упомянутых в разд. 1, их анализ подлинно сравнительный. Однако вместо исследования базовых микроаналитических факторов, являющихся причиной ограниченности побудительных мотивов, они приписали ее фирмам.

приносящее чистые прибыли, по-видимому, имело бы место. Однако в действительности на пути осуществления соглашения о слиянии, сопровождаемого созданием мощных побудительных мотивов, стоят многочисленные трудности измерения рентабельности сделки. Одни из них негативны с точки зрения покупателя, другие — с точки зрения поставщика, а в некоторых случаях их наличие ведет к потерям с обеих сторон.

2.1. Потери от неэффективного использования активов

После продажи активов своей фирмы компания-покупателю бывший собственник-управляющий независимой фирмы-подрядчика становится менеджером отделения-поставщика. При наличии описанных выше правил действия мощных стимулов изменение статуса оказывает на его мотивацию немедленное и значительное влияние. Так, менеджер, присваивающий чистые доходы от деятельности отделения-поставщика, больше не имеет стимулов к такой же, как и раньше, бережной эксплуатации оборудования и обеспечению столь же превентивного его технического обслуживания. Поскольку, как предполагается, менеджер не обладает никакими специфическими для данной фирмы человеческими активами, то по отношению к развитию данной компании он будет вести себя недальновидно. При стремлении к краткосрочной максимизации чистого дохода экономия зарплаты будет достигаться за счет интенсивной эксплуатации оборудования, а расходы по его техническому обслуживанию будут переложены на преемников этого менеджера. Получив доход от продажи своих активов, означавшей отказ от прав собственности на них, менеджер отдела-поставщика будет их эксплуатировать до полного физического износа и покинет фирму с желанием инвестировать свой возросший за счет доходов от деятельности этого отдела капитал где-нибудь в другом месте.

Строго говоря, существуют средства предотвращения отмеченных злоупотреблений в использовании активов. Новый собственник может потребовать, чтобы соблюдались определенные правила эксплуатации и технического обслуживания активов. Более того, он может следить за тем, чтобы отделение-поставщик работало в его интересах. Отметим, однако, что в этом случае возникают до-

полнительные затраты на мониторинг, необходимости в которых не было до момента интеграции. Кроме того, наличие эффектов репутации может удерживать менеджеров от безответственного поведения. Однако влияние эффектов репутации несовершенно. Некоторые менеджеры могут пренебречь ими, если краткосрочный чистый доход достаточно велик и если их нельзя уличить в получении его нечестным путем и потребовать его возмещения. (Счет в швейцарском банке в этом смысле обладает привлекательными особенностями.)

В итоге эффективное использование активов и применение мощных побудительных мотивов ведет к возникновению определенного напряжения отношений между отделением-поставщиком и отделением-покупателем в рамках интегрированной фирмы — напряжения, которого не существовало, когда эти две производственные стадии были организационно независимыми. В отличие от того типа механизма выборочного вмешательства, который я постулировал в разделе 1, интегрированная фирма *не может* полностью копировать механизм закупок извне, т.е. сделать так, чтобы отделение-поставщик, бывший ранее фирмой-поставщиком, «вел бизнес как обычно». Вместо этого возникают *неизбежные сторонние эффекты*.

2.2. Ухищрения бухгалтерского учета

Цена, по которой поставщик соглашается продать свои активы фирме-покупателю, будет варьироваться в зависимости от объема чистых доходов, ожидаемых им после слияния. При наличии вышеназванных мощных побудительных мотивов величина этих доходов будет меняться в зависимости от: 1) валового дохода, 2) затрат, 3) постоянства работы в этой фирме.

Один из рисков здесь заключается в том, что поставщик может быть «обещан» привлекательный уровень чистого дохода, ввиду чего он согласится на более низкую цену продажи своих активов, чтобы затем быть потрясенным известием о прекращении с ним соглашения найма. Предположим, что, не осознавая подобного риска, поставщик требует и получает определенные гарантии постоянного найма. Однако эти гарантии могут иметь малый эффект, если чистый доход от деятельности отдела-поставщика может быть значительно сокращен путем раз-

личных бухгалтерских ухищрений. В таком случае экспроприация будет осуществлена косвенными методами.

Чистый доход может быть уменьшен за счет использования одного из двух или обоих следующих способов. Во-первых, доход может сокращаться за счет снижения трансфертных цен. Во-вторых, могут быть завышены затраты. Отделение-поставщик является уязвимым в обоих случаях.

Ввиду невозможности всеобъемлющей контрактации механизм трансфертного ценообразования, оговоренный изначально, обязательно будет неполным. Поэтому для исправления несоответствия условий контракта изменяющимся обстоятельствам цены необходимо будет периодически пересматривать с учетом последних. При нулевой специфичности активов для этого можно использовать индекс изменения цен на рынке. Трудности, однако, возникают, когда появляется хотя бы незначительный уровень специфичности активов. Условия торговых отношений между автономными фирмами находятся под дисциплинирующим воздействием достоверной угрозы того, что если не будут достигнуты взаимоприемлемые условия торговли, то поставщик вместо использования своих специализированных активов для выполнения специализированных условий подряда просто изымет их. Менеджер отделения-поставщика в интегрированной фирме не имеет возможности такого выбора. При его увольнении он уже не может изъять свои физические активы (или, в более общем случае, переместить их). Несмотря на гарантии занятости, в ситуации, когда менеджер отделения-поставщика отказывается принять предлагаемые условия, он может быть переведен на другую должность. (Он просто получает «новое назначение».) Следовательно, после слияния определение трансфертных цен фактически становится единоличным решением отделения-покупателя (представляющего фирму, являющуюся теперь собственником активов на обеих производственных стадиях). Риск здесь очевиден: несмотря на уверения в обратном, цены будут определяться таким образом, чтобы уменьшить чистый доход отделения-поставщика.

Кроме того, калькуляция затрат будет проблематичной при любой степени специфичности активов. Если до момента слияния каждая сторона использовала собственную практику бухгалтерского учета, то после слияния это больше не позволительно — и на самом деле абсолютно

невозможно. Вместо этого ответственность за определение порядка бухгалтерского учета будет концентрироваться в руках собственника активов⁸. Вопреки ясной договоренности, ограничивающей возможность изменения системы бухгалтерского учета, отделение-поставщик сталкивается с риском того, что методы калькуляции затрат завтра будут пересмотрены не в его пользу⁹.

В итоге лучшим советом для поставщика будет подвергать очень большим сомнениям заверения в его благоприятном будущем после слияния и полностью реализовывать свои преимущества при переговорах об условиях контракта с целью получения наивысшей стоимостной оценки своих активов ввиду ожидаемого снижения их ценности для него после слияния. К этому можно добавить следующее. Если использование мощных рыночных побудительных мотивов в рамках фирмы неизбежно ведет к коррупции, то замечание о том, что интегрированная фирма может делать все то, что и группа фирм, действующих на отдельных производственных стадиях, является фикцией. На самом деле в каких-то отношениях интегрированная фирма функционирует лучше, а в каких-то — хуже.

2.3. Разнообразие побудительных мотивов и величина затрат β_0

Наличие мощных побудительных мотивов в рамках фирмы приводит к возникновению трудностей двух типов: использование активов отделения-поставщика происходит без необходимой бережливости и величина чистого дохода отделения-поставщика становится объектом манипуляций. При появлении подобных проблем мощные побудительные мотивы скорее всего будут заменены на менее мощные. Если бы вознаграждение менеджеров от-

⁸ Данные издержки могут быть предметом повторных торгов в *ex post* период. Однако это противоречит утверждению о том, что в результате слияния сокращаются управленческие затраты.

⁹ Можно предположить, что суды в данном случае могут быть привлечены для защиты интересов отделения-поставщика относительно механизма трансфертных цен и системы бухгалтерского учета. Однако на самом деле данная процедура разрешения конфликтов в высшей степени несовершенна и дорогостояща. Более того, заметим, что — хотя и в редком случае (при $k = 0$) — для определения трансфертных цен могут использоваться рыночные цены продажи товара за наличные с немедленной поставкой (*spot prices*), соответствующие рыночным стандартам невозможно использовать для определения уровня затрат.

деления-поставщика осуществлялось в основном в форме заработной платы и они становились бы объектом периодического мониторинга (путем регулярных проверок принятых ими решений, аудита и т. п.), то у отделения-поставщика не было бы причин волноваться по поводу искажений бухгалтерского учета и уменьшилось бы беспокойство собственника относительно расточительного использования его активов.

Маломощные побудительные мотивы имеют хорошо известные адаптивные преимущества. Это прежде всего то, что отличает контракты типа «издержки плюс прибыль». Тем не менее подобные преимущества не достаются бесплатно, что и объясняет неохотное применение контрактов типа «издержки плюс прибыль» (Williamson, 1967a). Таким образом, наше основное объяснение причин того, почему внутрифирменная модель координации повсеместно не вытесняет рыночную, заключается в следующем: 1) фирмы не могут имитировать мощные побудительные мотивы рынка без возникновения дополнительных затрат; 2) несмотря на то что обращение фирм к менее мощным побудительным мотивам может быть выходом из положения, они также сопряжены с определенными затратами; 3) подобные дополнительные издержки внутренней организации полностью не компенсируются сравнительным выигрышем в возможностях адаптации в условиях, когда $k = 0$, так как именно при них соответствие сторон друг другу не имеет никакого значения и, следовательно, хорошо работает классическая рыночная контрактация. Таким образом, чистые управленческие затраты при приобретении фирмы-поставщика, управляемой собственником, будут положительными при незначительном уровне специфичности активов. Поэтому здесь имеет место ситуация $\beta_0 > 0$.

В более общем виде мою точку зрения можно сформулировать так: система стимулов и инструменты контроля адаптируются к особенностям каждого альтернативного организационного решения. Следовательно, ошибочной является попытка «сохранять правила как можно более постоянными», основанная на теории, гласящей: что хорошо работает в одних условиях, должно одинаково успешно подходить и для других. Достоинства и недостатки каждой формы организации следует выявлять и учитывать.

2.4. Нововведения

Предшествующие рассуждения не касались аспектов нововведений. Подразумевалось, что нововведения в технических характеристиках продукта или производственных технологиях не играют важной роли. Транзакции перемещаются с рынка в рамки фирмы по мере роста степени специфичности активов вследствие того, что мощные побудительные мотивы неэффективны в ситуации, когда адаптация к стохастическим или другим нарушениям контрактного процесса осуществляется строго в контексте двусторонней торговли.

Каким образом меняется распределение транзакций между рынками и иерархиями, если вообще это имеет место, при учете технологических или продуктовых инноваций? К сожалению, исследование нововведений — невероятно сложное дело (Phillips, 1970; Nelson, 1984). Некоторые крупные корпорации считают, что инновационный процесс может быть и в действительности успешно бюрократизирован: «Мы нанимаем много людей, которые, если их оставить один на один с личными пристрастиями, могут и не быть инноваторами. Другими словами, мы нанимаем людей, становящихся любознательными только тогда, когда они действуют как группа... Мы *создаем* способности к исследовательской деятельности, используя примитивные денежные стимулы»¹⁰. Однако, как обсуждается ниже, в подразделе 6.4, существуют некоторые проекты, в рамках которых использование мощных побудительных мотивов приводит к выдающимся научно-исследовательским результатам. Как соотносятся возможности интегрированного и неинтегрированного поставщиков в стимулировании нововведений?

Данная проблема многогранна. Очевидным преимуществом интеграции является более легкое осуществление кооперации в области НИОКР между различными производственными стадиями. Но при этом имеются по крайней мере два фактора, снижающих стимулы к нововведениям.

¹⁰ Даниэл Гамбург (Hamburg, 1963, p. 107) приписывает данное высказывание координатору НИОКР в компании «Стандарт Ойл оф Огайо» (Standard Oil of Ohio).

2.4.А. Неясность причинно-следственных связей

Как обсуждается ниже, в подразделе 4.2, логично спроектированные системы предполагаются логично функционирующими. Преодоление границ административной системы происходит намного легче, чем границ рынка, когда на то имеются веские причины.

Так, если отделение-поставщик в интегрированной фирме в большей степени, но не полностью ответственен за успех (неудачу) инновационных усилий, то может быть непросто найти способ определения получаемых выгод (убытков), точно отражающий данное условие. Для иллюстрации этой ситуации предположим, что покупатель предлагает поставщику изучить возможности нововведений в производственных технологиях или технических характеристиках поставляемого продукта. Результаты будут различными, если поставщик независим или интегрирован в головную фирму и если предложение принимается или нет. Допустим, что в любом случае проведение необходимых НИОКР сопряжено для поставщика с нетривиальными затратами.

Автономная собственность при отсутствии интеграции будет способствовать концентрации чистых финансовых результатов и при успехе, и при неудаче в руках независимого поставщика. Некорруптированное использование мощных стимулов в рамках фирмы имело бы аналогичный итог. Однако в то время как претензии независимого покупателя на «справедливую долю» дохода неизбежно будут отвергнуты, требования отделения-покупателя в рамках интегрированной фирмы признать его значительный вклад в реализацию проекта имеют большую вероятность удовлетворения. Необходимость распределения выгод от нововведений обусловлена не только соображениями справедливости, но и тем, что иначе имело бы место большое неравенство в доходах, получаемых отделениями, действующими на двух различных производственных стадиях. Это дало бы почву для проведения нежелательных персонафицированных сравнений. Поскольку фирма способна самостоятельно избежать соответствующего неравенства с помощью административных решений и так как в другом случае это приводит к серьезному напряжению отношений между отделами внутри фирмы, то при использовании в ее рамках мощных побудительных мотивов рынка последние скорее всего будут скорректированы.

Однако *ex post* ослабление стимулов к нововведениям не проходит безнаказанно. Менеджеры отделения-поставщика будут иметь в виду, что подобный прессинг возможен и в будущем, т. е., несмотря на правила их действия, мощные побудительные мотивы в рамках фирмы подвержены деградации¹¹.

2.4.Б. Вмешательство генеральной дирекции

Даже если порядок распределения финансовых выгод от НИОКР между отделениями, осуществляющими поставки и закупки, определяется объективно, все равно есть серьезное сомнение в том, что будет соблюдаться *ex ante* соглашение о пропорциональном разделении доходов. Вместо этого перераспределение средств от подразделения, осуществляющего НИОКР, в пользу собственника скорее всего будет находиться под влиянием манипуляций с трансфертными ценами и правилами калькуляции затрат.

Строго говоря, менеджеры независимой фирмы-поставщика также подвергаются риску того, что ее собственник ведет двойную бухгалтерию. В данном случае реальные хозяйственные результаты могут быть скрыты. Однако уместным здесь будет вопрос о степени этого риска. Если интеграция обычно предоставляет большую свободу действий в сфере бухгалтерского учета, что и имеет место на самом деле (см. выше, подраздел 2.2), то и искажение результатов инновационного процесса происходит в этом случае намного легче.

Более того, даже если собственник интегрированной фирмы препятствовал бы манипуляциям подобного рода, все равно не было бы потребности в мощных стимулах к нововведениям. Проблема здесь заключается в информационной асимметрии/насильственном воздействии (*impractedness*). Если доказательство отсутствия этих манипуляций очень дорогостояще, то независимо от заверений

¹¹ Похожие аргументы можно привести и в случае неудачных НИОКР. В такой ситуации независимый поставщик полностью берет на себя все издержки. На предложение разделить убытки независимый покупатель просто ответит отказом. Напротив, в рамках интегрированной фирмы поставщик может попросить и получить соответствующую помощь. В конечном счете он реализует проект по требованию отделения-покупателя. Таким образом будет упорядочено *ex post* распределение издержек между интегрированными производственными стадиями.

собственника о его «хорошем поведении» менеджеры тем не менее будут постоянно ждать подвоха с его стороны. В этом случае их мотивация неизбежно будет ослабевать.

2.4.В. Ориентировочная «подстройка»

Введение в анализ фактора технических нововведений усложняет проведенное выше исследование закономерностей распределения трансакций между рынками и иерархиями, основанного исключительно на выяснении степени специфичности используемых в этих сделках активов. Изучение экономической организации, функционирующей в режиме динамичных инновационных процессов, действительно ставит значительно более сложные вопросы, чем те, которые поднимались ранее. Тем не менее может быть полезным обсуждение данной проблемы даже в узком смысле.

Рассмотрим фирму, у которой есть потребность в непрерывных поставках товаров и услуг, отличающихся между собой не только с точки зрения специфичности используемых при их создании активов, но также с точки зрения их инновационного потенциала. Под последним имеется в виду та степень, в которой товар или услуга могут быть улучшены вследствие нововведений, способствующих экономии затрат. Ранее приводимый аргумент, что товары и услуги, создаваемые с помощью неспецифических активов, будут производиться на рынке и что с увеличением степени специфичности активов будет наблюдаться сдвиг управленческих предпочтений в сторону вертикальной интеграции, справедлив для ситуации незначительного инновационного потенциала. Поэтому различия, если они и имеются, возникают в случае, когда последний оказывается значительным.

В этой связи полезно выделять два вида экономии издержек — общего и частного характера. Экономия издержек общего характера обычно быстро распознается и легко перенимается конкурирующими поставщиками. Патенты, авторские свидетельства, торговые секреты и т. п. обеспечивают некоторую защиту от подобных действий конкурентов. В свою очередь, при экономии частного характера доходы от нововведений могут полностью присваиваться фирмой-инноватором.

В принципе оба вида экономии издержек могут под- держиваться как специфическими, так и неспецифически-

ми активами. Однако легкость имитации нововведений обычно ассоциируется с неспецифическими инвестициями. Соответственно рыночные закупки товаров или услуг, отличающихся экономией издержек общего характера, как правило, будут сопровождаться незначительной двусторонней зависимостью либо не будут создавать серьезных проблем, связанных с распределением прибыли, что характерно для рыночных закупок. Закупки товаров, для которых экономия затрат носит частный характер, особенно когда они поддерживаются транзакционно-специфическими активами, — совсем иной случай.

Проблема здесь состоит в том, что, в то время как покупатель будет одновременно стремиться участвовать в доходах от нововведений и склонять поставщика осуществлять эффективные инвестиции (транзакционно-специфического типа), для последнего стимулы к нововведениям (влекущим за собой незначительную, неочевидную и часто несравнимую с затраченными на то усилиями экономией издержек) будут уменьшаться в случае его интеграции с головной фирмой¹². Таким образом, когда ожидаются значительные потенциальные доходы и когда транзакции ха-

¹² Ограниченность поощрительных стимулов к нововведениям в крупных фирмах подтверждается следующим сюжетом, описанным в *Wall Street Journal* (1984, May 15, p. 1):

«Денежные вознаграждения работникам за новые идеи растут в числе и по размеру главных призов.»

Корпорация «Коммерика» (Commerica Inc.) начнет 5 июля программу «Великая идея» с целью стимулирования работников к выдвижению новых идей, способствующих экономии издержек. На начальном этапе поступило 3000 предложений. Размер главных призов — 10 000 долл. каждый. Руководство «Дженерал Моторс» недавно увеличило размер первой премии до 20 000 долл. и разрешило участвовать в конкурсе некоторым категориям служащих. Кроме того, цеховые мастера могут получить до 1000 долл. за разработку новых идей. Ранее эти категории работников не имели стимулов к нововведениям.

Компания «Питни Боуз Бизнес Системз» (Pitney Bowes Business Systems) увеличила размер главного приза до 50 000 долл., выплачиваемых в течение двух лет, по сравнению с 30 000, ранее выплачивавшимися в течение трех лет. «Форд Мотор» теперь разрешает группам почасовых рабочих, а не только индивидам, участвовать в борьбе за первую премию в 6000 долл. Компания «Истмен Кодак» за последний год выплатила 3,6 млн. долл. в качестве премий за новые идеи, что на 8,7% больше, чем в 1982 г., в то время как экономия от реализации новых предложений составила здесь 16 млн. долл.».

Однако в общей картине доходов от инновационных процессов данные вознаграждения — капля в море. По-настоящему крупные призы за нововведения всегда достаются предпринимателям. Более подробно данные вопросы рассмотрены в работе Williamson, 1975, chap. 10.

рактируются существенной специфичностью используемых активов, возникает ситуация, требующая сложного компромиссного организационного решения. Реакцией на подобные условия может стать возникновение новых смешанных форм организации. (Показательны здесь организационные формы инновационных процессов в полупроводниковой промышленности (Levin, 1982). Хотя тут может быть уместным проведенный в главах 7 и 8 анализ смешанных форм организации, обсуждаемые ниже, в подразделе 6.4, примеры все же точнее отражают суть затронутой проблемы. Тем не менее соотношение между организационной формой и потребностями инновационного процесса требует значительно более активных исследований.

3. ПОКУПКА ФИРМЫ-ПОСТАВЩИКА, ГДЕ ФУНКЦИИ СОБСТВЕННОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ РАЗДЕЛЕНА

Предположим, *arguendo*, что вертикальная интеграция *рассмотренного выше типа* имеет все приписываемые ей недостатки с точки зрения системы стимулов. Тем не менее следует отметить, что приведенные в предыдущем разделе особенности фирмы-поставщика достаточно уникальны. В частности, я допускал, что в период, предшествующий слиянию, функции собственности и управления этой фирмой сосредоточены в одних руках. Что же происходит в случае невыполнения данного условия?

Допустим, независимая фирма-поставщик претерпела изменение отношений собственности еще до момента слияния с фирмой-покупателем. Предположим, в частности, что ранее закрытая для владения ею лицами, не являющимися ее сотрудниками, и управлявшаяся собственником фирма теперь находится в распыленной собственности и что никто из менеджеров не обладает значительной долей ее акций.

Тогда опасности использования мощных стимулов (чистых доходов) для вознаграждения менеджеров будут очевидны как для них самих, так и для собственников. Последние будут осознавать риски расточительного использования активов, в то время как менеджеры будут полагать, что собственники сохраняют влияние на систему бухгалтерского учета, вследствие чего возникнет риск возможных манипуляций при расчете чистых доходов. Когда

эти последствия предвидятся, мощные побудительные мотивы в рамках этой фирмы, находящейся теперь в распыленной собственности, уступят место менее мощным стимулам. Следовательно, заработная плата станет основной формой вознаграждения менеджеров.

Важный вопрос на фоне описанных выше изменений, которые привели к смене собственника в период, предшествующий слиянию, заключается в том, сопряжено ли слияние с какими-либо дополнительными затратами. Если нет, то покупка фирмой-покупателем фирмы-поставщика, права собственности на которую уже проданы, имела бы перспективы получения определенной выгоды без дополнительных затрат. Данные выгоды, по всей видимости, имели бы форму, аналогичную ситуации слияния, описанной выше: исчезло бы преследование руководством фирмы-поставщика своих подцелей — и в результате координация работы двух производственных стадий осуществлялась бы более легко и эффективно после слияния, когда будет создана общая собственность на задействованные на данных стадиях активы.

Дилемма размера фирмы в этом случае претерпела бы лишь незначительные изменения. Она теперь формулировалась бы так: почему все производственные стадии, *находящиеся в распыленной собственности*, не помещены «под крышей» объединенной собственности, чтобы быть организованными и функционирующими как одна большая фирма? До тех пор пока не распознаны скрытые издержки, связанные с операцией слияния, мы все время будем находиться, по сути, в исходной точке нашего анализа. Иначе говоря, в разделе 2 раскрывается проблема, поставленная Берле и Минзом, но не предлагается объяснения границ вертикальной интеграции вне пределов сформулированного в нем специфического контекста.

Заслуживают внимания три до сих пор не отмеченных возможных последствия слияния. Во-первых, надо заметить, что факт раздела функций собственности и управления не говорит о полном отсутствии со стороны собственников контроля за использованием активов. Поэтому одними из возможных последствий слияния являются различные системы контроля в интегрированной и неинтегрированной фирмах. Во-вторых, тот факт, что как до, так и после слияния стимулирование менеджеров происходит в форме заработной платы, необязательно означает, что размер компенсации не имеет никакой связи с уровнем

чистых доходов. Наконец, требует особого рассмотрения возможность воздействия интеграции на внутреннюю политику корпорации, что влечет за собой системные последствия для хозяйственных результатов. В этом разделе обсуждаются первые два из названных последствий, третье — ниже, в разделе 4.

3.1. Эффекты изменений в собственности

Отсутствие постоянного (жесткого) контроля позволяет тем, кому делегировано право принятия решений, во многих случаях действовать на свое усмотрение. Но такая ситуация не подразумевает полного отсутствия контроля. В противном случае, если контроль со стороны собственника проявляется только в ситуации, когда хозяйственные результаты близко подходят к их минимально допустимому уровню или падают ниже него, то возникающие в этом случае вопросы в первую очередь связаны с определением данных допустимых уровней и компетенции для осуществления подобного вмешательства. *Ceteris paribus*, заниженные стандарты способствуют большей свободе действий менеджеров. Однако обычно деятельность собственников активизируется еще до того, как банкротство становится неизбежным.

Возникающие при этом проблемы схожи с проблемами, появляющимися в условиях корпорации, которая использует мультидивизиональную структуру, предполагающую раздельное принятие оперативных и стратегических решений. Так, даже если, как отмечается в главе 11, менеджеры среднего звена «показушно» свободны от надзора в период реализации решений, отсутствие надзора за ними не должно иметь места, когда: 1) менеджеры, занимающиеся стратегическим управлением, могут вмешиваться в работу нижестоящих подразделений и действительно это делают в случае кризиса (т. е. в ситуации, когда значение «важных переменных» выходит за допустимые пределы); 2) оперативные планы периодически пересматриваются (например, в период подведения итогов финансового года).

Собственники применяют схожий (хотя и в смягченной форме) механизм надзора за менеджерами, осуществляющими стратегическое управление. Поэтому здесь вопросом сравнительного институционального анализа является следующий: возникают ли вследствие особенностей

систем контроля различия в хозяйственных результатах интегрированной и неинтегрированной фирм? Основное различие, если таковое имеется, заключается в том, что собственники при надзоре за менеджерами оперируют более агрегированными хозяйственными показателями. При этом деятельность производственных отделений не рассматривается. Таким образом, имеет место компромисс, посредством которого в условиях интегрированной фирмы надзор собственников за деятельностью производственных отделений оказывается менее интенсивным. Однако проблемы здесь связаны в основном с издержками бюрократического управления и более подробно рассматриваются в разделе 4.

3.2. Возможные формы вознаграждения

Вознаграждения менеджеров и других работников, получающих фиксированную заработную плату, очевидно, не находятся в прямой зависимости от результатов их деятельности. Однако данное утверждение оказывается поверхностным, если на самом деле размер заработной платы корректируется в периоды возобновления контракта, а продвижения по службе осуществляются с учетом прошлых заслуг или возможных заслуг в будущем. В более общем случае моделирование отношений найма исключительно на основе различий между сдельной и единообразной ставками заработной платы оправдывается лишь тогда, когда в подобных классификациях не учитываются (или являются неизменными) межвременные эффекты репутации и обязательности. Подобные ситуации на практике возникают редко.

3.2.А. Заработная плата

Предположим, что размер заработной платы отражает достигнутый уровень чистых доходов с некоторым опозданием. Вопрос тогда заключается в том, является ли показатель чистых доходов отделения-поставщика независимым от статуса фирмы-поставщика до и после слияния. Одно из возможных различий будет состоять в том, что после слияния менеджеры отделения-поставщика станут более подвержены риску бухгалтерских манипуляций при определении чистых доходов, чем в период, когда их отдел был независимой фирмой. Если менеджеры фирмы,

осуществляющей поглощение поставщика, имеют большее право голоса в определении процедуры бухгалтерского учета после слияния (что кажется правдоподобным), то чистые доходы после поглощения будут исчисляться в интересах фирмы-покупателя. В результате после слияния будут искажаться (по сравнению с ситуацией рыночных закупок) и трансфертные цены.

3.2.Б. Продвижения по службе

Если продвижения по службе производятся не на основе стажа работы, ротации кадров, в результате случая или других событий, над которыми менеджеры не имеют свободы контроля, то механизм продвижения кадров до и после слияния также заслуживает внимания. Слияние может воздействовать на этот механизм двояко: система критериев для продвижения в отделении-поставщике (бывшем ранее самостоятельной фирмой) может быть изменена и, кроме того, после слияния становится возможным выдвижение за пределы отделения-поставщика в управляющие новой объединенной фирмой. Если после слияния процесс продвижения кадров становится более политизированным в одном или обоих этих отношениях, то факт вознаграждений в форме заработной платы и до, и после слияния не означает нейтральности данной схемы компенсации относительно мотивации.

То, что менеджеры, участвующие в «более крупной игре» (после слияния), будут вести себя иначе, чем в условиях «более мелкой игры» (до слияния), является по меньшей мере правдоподобным. Таким образом, если поначалу можно ожидать, что на повышение пойдут те, кто в период торгов об условиях слияния был его активным сторонником, то после слияния более благоприятными будут перспективы карьеры для тех, кто зарекомендовал себя эффективным миротворцем. Здесь уместно привести следующие суждения Честера Барнарда:

«Общий метод сохранения неформальной управленческой организации состоит в том, чтобы руководить менеджерами, отбирать и продвигать их в соответствии с общим принципом совместимости персонала. Возможно, часто и, уж несомненно, иногда люди не могут быть повышены по службе, или отобраны для данной цели, или даже должны быть освобождены от занимаемой должности, потому что они не могут функционировать, потому что они «не соответствуют» организации, хотя при этом их формальная компетенция не ставится под сомнение» [Barnard, 1938, p. 224].

Строго говоря, могут предприниматься определенные усилия с целью оградить процесс продвижения кадров от подобных общеорганизационных эффектов. Например, менеджерам отделения-поставщика может быть заявлено, что они в принципе не могут быть выдвинуты в генеральную дирекцию. Но такая политика скорее всего будет неэффективной и/или неразумной. Неэффективность проявляется в случае, когда подобная политика сопровождается принятием достоверных обязательств. Если она вызывает негодование, то будут иметь место неблагоприятные сторонние эффекты. Более того, возникает вопрос, имеют ли менеджеры отделения-поставщика цели замедлить или полностью заблокировать возможные продвижения других работников в ситуации, когда им самим отказано в повышении по службе.

В итоге различия в схемах продвижения кадров у интегрированной и неинтегрированной фирм неизбежны. Если акцент механизма продвижения кадров в процессе слияния смещается от заслуг в сторону политических интересов, что, по всей видимости, являлось бы вполне возможным результатом, то после слияния произойдет ослабление стимулов¹³. В этом случае, несмотря на потенциальные преимущества в адаптации, интеграция всегда будет сопряжена с дополнительными затратами. Выборочное вмешательство — выгода без затрат — просто не относится к разряду осуществимого.

4. ИЗДЕРЖКИ БЮРОКРАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

Обсуждавшиеся в разделе 2 затраты, сопряженные с приобретением другой фирмы, это в основном те, которые всегда имеют место при разделении функций собствен-

¹³ В тексте отмечены негативные последствия слияния, связанные с политизацией системы продвижения кадров. Этим, однако, не исчерпываются все сценарии развития событий после слияния. Выгоды могут быть получены в ситуации, когда для менеджеров, которые в ином случае не имели бы никаких перспектив, после слияния открываются новые возможности для карьеры.

Таким образом, необходимо исследование перспектив продвижения по службе в период, предшествующий слиянию. В ситуациях, когда они являются четко ограниченными (рынок труда для менеджеров недостаточно развит; компания имеет медленные темпы роста; высшим управляющим далеко до ухода на пенсию), требуются более благоприятные оценки возможных воздействий слияния на мотивацию менеджеров.

ности и контроля в связи со слиянием или по другим причинам. Хотя затраты, сопряженные с приобретением другой фирмы, рассматривавшиеся в разделе 3, не представляют загадки с точки зрения вопросов контроля и собственности, они одновременно по своей природе являются более гипотетическими и, вероятно, создают более слабые эффекты. Таким образом, остается вопрос, возникают ли в процессе слияния другие затраты, которые еще не были идентифицированы. В частности, имеются ли скрытые «издержки бюрократизации управления», возникающие при объединении смежных производственных стадий?

По мнению Филипа Селзника, «наиболее важной характеристикой [нерыночных] организаций является то, что каждая из них живет собственной жизнью, хотя все они являются лишь инструментами» (Selznick, 1948, p. 10). Несмотря на свою инструментальную основу, формальные структуры «никогда не могут преуспеть в преодолении нерациональных особенностей организационного поведения» (Selznick, 1948, p. 25). Ричард Скотт резюмирует данную аргументацию следующим образом:

«Организационная рациональность ограничена «непокорностью инструментов хозяйственной деятельности»: новые работники придают организации новые характеристики, но, будучи ее членами, берут на себя обязательства, которые ограничивают рациональность их действий; организационные процедуры в конце концов становятся ценными сами для себя; организация достигает согласия с окружающей средой, что приводит к компромиссным изменениям целей в настоящем и ограничению возможностей развития в будущем» [Scott, 1981, p. 91].

Каково же влияние этих взглядов на различные экономические подходы к изучению организации? Одной из возможных экономических трактовок последней является характеристика условий ее функционирования, на которые ссылаются Селзник, Скотт и другие авторы как на надоедливые помехи. Отклонения от рациональности в этом случае определяются как ошибочные действия. Более жесткая позиция предполагает отрицание самой возможности подобного поведения. Я не придерживаюсь ни одного из этих подходов. Напротив, «информированный» экономический подход к исследованию организации будет заинтересованно изучать и *поэтому учитывать* любые регулярно повторяющиеся события. Если рассматриваемое поведение является систематически повторяющимся, то это можно принять во внимание при осуществлении сравнительного институционального выбора и организацион-

ном проектировании. Таким образом, если некоторые формы организации менее подвержены бюрократическим искажениям, чем другие, то это будет приниматься в расчет при оценке организационных альтернатив. Более того, в рамках тех способов организации, где подобные искажения особенно значительны, возможно смягчение их последствий путем создания различных мер защиты от них или проведения организационных реформ.

По сравнению с уровнем разработки проблем недостаточности рынка вопросы недостаточности бюрократической организации исследованы гораздо меньше. Усилия ученых здесь связаны с попытками идентифицировать некоторые основные особенности жизненного цикла внутренней организации. Последняя в сравнении с рыночной организацией проявляет различную — в зависимости от конкретной ситуации — склонность к управлению сложными хозяйственными процессами, к прощению ошибок и развитию поведения по принципу «ты — мне, я — тебе» (logrolling).

4.1. Склонность к управлению

Склонность к управлению, по всей видимости, характерна для всех форм бюрократической организации. Строго говоря, государственный сектор экономики в этом смысле считается и, возможно, действительно является крайним примером. Чарльз Моррис уловил суть данного феномена, указав на «издержки хороших намерений». То, что он определяет как «новый рационалистический стиль в деятельности правительства», основывается на «уверенном оптимизме в том, что самые неразрешимые проблемы не смогут устоять, если за них решительно возьмутся умные, преданные своему делу люди» (Morris, 1980, p. 23). Однако этим характеризуется положение вещей и в частном секторе (Feldman and March, 1981).

В действительности склонность к управлению немонолитна, она имеет две разновидности. Та из них, на которую указывает Моррис, есть *инструментальная* склонность: лица, принимающие решения, прогнозируют свои возможности управления сложными ситуациями, которые регулярно меняются при различных обстоятельствах. Невзирая на положительность намерений, лежащих в основе подобной склонности, реальные проблемы обычно бывают более трудными и/или компетенция менеджеров является

более ограниченной, чем эти управляющие сложными процессами изначально предполагали (Perrow, 1983). Несмотря на наличие контрпримеров, данная точка зрения является доминирующей.

Вторая разновидность склонности к управлению достойна большего осуждения, чем первая. Это *стратегическая* склонность к использованию ресурсов организации для достижения подцелей. Если по причинам, рассмотренным в разделе 2, денежные стимулы в рамках фирмы являются более слабыми, чем подобная мотивация в условиях рынка, то политические игры и предпочтения имеют достаточно большое влияние. Попытки изменить сущность организации, часто путем установления более жесткого стиля руководства, — обычный результат подобной ситуации.

Решения управленческих проблем в стиле Одиссея зачастую привлекательны в ситуации, когда известно, что *ex ante* решение, столкнувшись с повторяющимися экстремальными ситуациями/соблазнами, оказывается неудачным. Поняв, что он не сможет воспротивиться зову сирен, Одиссей приказал привязать себя к мачте. Как отмечает Юн Эльстер, «связывание самого себя является привилегированным способом решения проблемы отсутствия силы воли» (Elster, 1979, p. 37). В рамках фирмы подобные преимущества от самоотрицания могут быть получены при отказе от слияний, сторонники которых могут обосновать лишь ограниченные перспективные выгоды таких сделок. Не поддающиеся точному учету, но тем не менее предсказуемые издержки, связанные с будущей склонностью к управлению, будут поэтому непременно избегаться.

4.2. Прощение

Критерии справедливости меняются в зависимости от типа организации. Обычно предполагается, что семьи обладают достаточно глубокими знаниями о транзакциях, имеющих место между их членами или угрожающих членству в них, что в принятии решений они ориентируются на долгосрочные перспективы и относительно склонны к прощению¹⁴. Считается, что рынки, напротив, имеют мень-

¹⁴ Среди этих трех взаимосвязанных особенностей семейной организации прощение является для нее наиболее важной и отличительной.

шие знания об идиосинкразических обстоятельствах, используют более краткосрочные временные горизонты и относительно жестоки (не склонны к прощению).

По причинам, отмеченным в разделе 5, внутренняя организация имеет сравнительные преимущества с точки зрения аудита. Соответственно интегрированная фирма обладает большими способностями выработки информированных решений относительно чьих-либо заслуг, чем автономные торговые партнеры. Хитросплетение рисков и решений, усложняющее оценки рынка, может быть распутано с большей точностью и доверием в рамках внутренней организации. Поэтому менеджеры, управляющие активами внутри фирмы, в принципе могут лучше, чем рынок капитала, определить, стоит ли дальше финансировать определенный проект.

Однако существуют по крайней мере два различных сценария развития событий. Во-первых, перспектива наказания может способствовать и часто приводит к неординарной хозяйственной энергии. Рынок — жестокий «выжиматель соков». Если только оговорки о скользящих ценах изначально точно не определены, то в случае, когда транзакции регулируются рынком, непредвиденные увеличения издержек скорее будут абсорбироваться каждой стороной, чем подвергаться обсуждению. Напротив, непредвиденный рост затрат, возникающий в процессе торговли, в рамках фирмы непременно станет предметом переговоров. Причины подобного роста затрат могут быть более глубоко проанализированы в рамках фирмы, и риск искажения экономической информации в данном случае будет менее значительным, чем в условиях рынка. Но при этом внутренняя организация лишается возможности использовать сверхъестественную хозяйственную энергию, которая может быть мобилизована силами рынка. Нереально ожидать, что подобные усилия будут расходоваться, если могут быть предоставлены аргументированные или правдоподобные объяснения в пользу увеличения рассматриваемых издержек: предполагается, что разумные системы и ведут себя разумно. (По этой причине ученые мужи, для которых обычно характерны крайности в проповедовании причинно-следственных связей, часто непригодны для административной работы.)

Во-вторых, методы исчисления чистого дохода, используемые фирмой и рынком, различны. В действительности полезно различать, по крайней мере для целей оценки

коммерческих транзакций, два вида «прощения», определяемые как оправдания, находящиеся или нет в жесткой связи с методом исчисления чистого дохода в денежной форме. Если сравнить эти два вида «прощения», то рынок предполагает более жесткие методы исчисления чистого дохода в денежном выражении, чем фирма. В данном смысле рынок менее склонен к «прощению». Основная причина этого заключается в том, что транзакции, в которых участвует фирма в рамках рыночного механизма, отличаются большей раздельностью, чем это имеет место для транзакций, организованных внутрифирменно.

Таким образом, для фирмы достаточно легко прервать отношения с поставщиком товара или услуги при первых же симптомах неэффективности его работы, если их отношения поддерживаются неспецифическими активами ($k=0$). Однако если аналогичная транзакция была организована внутри фирмы, то последняя выяснила бы причины неэффективности и предоставила бы отделению-поставщику дополнительный шанс. Частично это есть проявление отмеченного выше преимущества внутренней организации в аудите. Но это также показывает неспособность фирмы организовать внутренние транзакции полностью независимо друг от друга. В сущности, внутренние транзакции, осуществляемые при $k=0$, выигрывают от совместной их организации с внутренними транзакциями, для которых $k > 0$.

Таким образом, если непрерывность транзакций типа $k > 0$ оценивается с точки зрения чистого финансового выигрыша, то подобное утверждение неверно для транзакции типа $k = 0$. Однако фирмы, интернализирующие транзакции обоих типов, не в состоянии реализовать каждую из них абсолютно различными способами. Рациональные методы «решения проблемы», применяемые для транзакций типа $k > 0$, распространяются и оказывают влияние и на транзакции типа $k = 0$. Как для инсайдеров (сотрудников фирмы.— *Прим. ред.*), так и для заинтересованных сторонних наблюдателей недопустимо, чтобы фирма в подобных ситуациях вела себя различным образом. Простое человеческое достоинство требует, чтобы уважался механизм обеспечения справедливости (*due process*). В этой связи уместно привести суждение Барнарда о неформальной организации, одной из основных целей которой, по его мнению, является «защита индивидуальности отдельного работника от определенных эф-

фектов формальной организации, стремящейся к ее разрушению» (Barnard, 1938, p. 122).

В то время как экстремальные ситуации на рынке могут пониматься как удачный результат чьей-либо провокации, административные акции интерпретируются всеми оказавшимися под их влиянием субъектами, включая заинтересованных аутсайдеров (деловые ассоциации, семью, друзей и т. п.), как результаты достойного выбора. Это накладывает на внутреннюю организацию тяжкий груз ответственности за обеспечение справедливости. Правдоподобность того, что принимаются правильные решения, здесь не будет достаточной; необходимы убедительные доказательства их эффективности в случаях, когда за нерациональность взыскиваются суровые штрафы. Не сознавая того, что они работают под протекцией норм внутрифирменного механизма обеспечения справедливости, отдельные работники могут эксплуатировать внутреннюю организацию, прилагая лишь минимальные усилия для выполнения своих обязанностей, и некоторые так и поступают.

Строго говоря, описанное выше ослабление мотивации возможно лишь в ситуации, когда $k = 0$. Вероятность того, что наличие внешней среды, благоприятствующей выбору достойного решения, усилит мотивацию внутри фирмы по сравнению с рынком в ситуации, когда $k > 0$, не отрицается. Однако этого достаточно для аргументации того, что излишества внутрифирменного механизма обеспечения справедливости есть причины ослабления мотивации при $k = 0$.

4.3. Поведение по принципу «ты — мне, я — тебе»

Здесь вопрос снова заключается не в том, сопряжено ли функционирование внутренней организации с определенными затратами, а в том, имеет ли место изменение размера издержек при преобразовании статуса фирмы из автономного в интегрированный. Я предполагаю, что операционные и инвестиционные решения в рамках фирмы в большей степени, чем в условиях рынка, подвержены политизации.

4.3.А. Операционные решения

Алвин Гулднер утверждает, что правило взаимности является столь же важным и универсальным, как и табу

на кровосмешение (Gouldner, 1961). Оно присуще любому типу человеческого общества независимо от культурных различий, уровня развития и исторического отрезка времени. Однако возможности осуществления взаимности меняются вместе с обстоятельствами. В целом они шире в более интегрированной организации. Более того, эти возможности скорее всего будут обозначены, что есть проявление отмеченной ранее тенденции, согласно которой торговые партнеры в рамках фирмы в большей степени стремятся к решению возникающих проблем, чем независимые фирмы-партнеры по торговой сделке. Это не обязательно негативное явление; перспектива подобного стремления к разрешению конфликтов становится фактором в пользу осуществления торговли, поддерживаемой специфическими активами. Однако возможность того, что эта деятельность выйдет за пределы своих объективных достоинств и будет включать в себя взаимные услуги менеджеров по принципу «рука руку моет», есть предмет для беспокойства и соответствующим образом принимается во внимание при решении об интернализации прибыльных трансакций.

4.3.Б. Предубеждения

относительно обновления активов

Предубеждение относительно внутренних закупок подкрепляется рядом факторов¹⁵. Прежде всего, может считаться, что отделение-поставщик, продукция которого в основном предназначается для внутрифирменного потребления, имеет относительно слабые позиции на открытом рынке. Такой внутренний поставщик может испытывать недостаток в услугах крупной и опытной организации, осуществляющей маркетинг, и в устоявшихся связях с потребителями, к которым имеет доступ неинтегрированный внешний поставщик. С учетом этих условий и в случае, если физические результаты капиталовложений неперемещаемы, «предпочтение» внутренним закупкам может казаться очевидным — по крайней мере до тех пор, пока цены внешних закупок превышают переменные затраты на внутренние поставки.

Но это может быть лишь внешне убедительным аргументом, поскольку неперемещаемость активов нетрудно

¹⁵ Обсуждение здесь данной проблемы основывается на моем более раннем исследовании (Williamson, 1975, p. 119).

переоценить (в случае наличия рынка подержанного оборудования), а решения по обновлению конкретного оборудования должны приниматься с учетом долгосрочности внутрифирменных связей. Однако менеджеры очень неохотно сокращают свои рабочие места даже в условиях гарантий занятости. Проблемы, связанные с подобными гарантиями, заключаются в следующем: в то время как непрерывность найма может быть обеспечена, уверения в том, что статус менеджера будет сохранен после сокращения соответствующей позиции в штатном расписании и что карьера не пострадает при расставании с планом продвижения по хорошо знакомой служебной лестнице, не будут действовать. Предпочтение внутренним поставкам, таким образом, ожидаемо и само может заявлять о себе в правиле о том, что каждое решение о замене оборудования должно приниматься периодически и полунезависимым способом. Используя данную логику, можно оградить от критики абсолютно нереализуемые возможности внутренней организации.

4.4. Дальнейшие рассуждения

Основные выгоды от вертикальной интеграции с точки зрения применяемой мною экономической теории трансакционных издержек заключаются в экономии скорее управленческих, чем производственных затрат. Различие между ними становится очевидным при рассмотрении проблем, возникающих в условиях автономной контрактации, когда участники сделки находятся в двусторонних отношениях обмена. Однако главные затраты, сопряженные с вертикальной интеграцией, не столь легко распознаваемы. Ясно, что они находятся вне сферы неоклассического анализа производственных функций. Столь же непонятны и факторы, определяющие различия в управленческих затратах. Очевидна необходимость более микроаналитического анализа проблемы вертикальной интеграции.

В этом заключается по меньшей мере аналитическое неудобство, в основном связанное с неудовлетворительным уровнем исследований недостаточности бюрократической организации. Одним из возможных стилей поведения в ситуации, когда экономическая реальность не согласуется с аналитическими удобствами, может быть простое игнорирование данного факта. Но как раз потому,

что использование логики транзакционных издержек и рассмотрение микроаналитических аспектов хозяйственной деятельности помогло пролить свет на факторы, являющиеся причиной недостаточности рыночного механизма, я полагаю, что аналогичный прогресс при соответствующих согласованных усилиях может быть достигнут и при исследовании проблем бюрократической организации.

Строго говоря, в этом случае могут обнаружиться и нераскрытые особенности производственных издержек, что стимулирует потребность в подобных усилиях. Или же могут появляться не отмеченные ранее контрактные трудности, сопровождающие вертикальную интеграцию. Я буду удивлен, однако, если окажется, что корни основных ограничений на масштабы вертикальной интеграции не кроются в бюрократии. Для выяснения этих вопросов исследователям предстоит пройти трудный путь.

5. МАЛОМОЩНЫЕ СТИМУЛЫ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Симметричное исследование экономической организации предполагает анализ не только проблем, являющихся результатом использования в рамках фирмы мощных побудительных мотивов, обычно ассоциируемых с рынком, но также рассмотрение вопроса о том, могут ли мало-мощные стимулы, традиционно используемые в рамках фирмы, бесконфликтно применяться на рынке. Второй из названных аспектов такого исследования и станет предметом нашего внимания.

Допустим для целей анализа в данном разделе, что трудностями инновационной деятельности, о которых говорилось выше, в подразделе 4.2, можно пренебречь. Допустим далее, что степень специфичности физических активов, используемых поставщиком, значительна. Адекватной этой ситуации формой организации является интеграция.

Предположим, что по причинам, рассмотренным в подразделах 2.1 и 2.2, интегрированная фирма решает осуществлять передачу продуктов между своими отделениями на условиях контрактов типа «издержки плюс прибыль». При этом отделение-поставщик безропотно соглашается с требованиями отделения-покупателя относи-

тельно количества и качества своей продукции¹⁶. Однако если только не допускается рост издержек или возможности их минимизации не замечаются либо игнорируются, то отделение-поставщик будет периодически подвергаться проверке на предмет рациональности затрат и решений его менеджеров. Предположим, *arguendo*, что конечные результаты деятельности данного подразделения определяются как удовлетворительные.

Если подобные маломощные стимулы, используемые вкуче с периодическим аудитом, имеют свои преимущества в рамках фирмы, то почему бы не применить тот же механизм в условиях рынка? Это есть лишь другая формулировка вопроса, который я ставил в начале анализа проблемы вертикальной интеграции, только здесь он звучит так: почему рынок не может точно копировать фирму? Будет полезно искать ответ на данный вопрос путем исследования проблемы в следующей, более практической ее постановке: каковы последствия контрактации между автономными фирмами по принципу «издержки плюс прибыль»?

Меж- и внутрифирменная контрактации на основе последнего различаются по крайней мере в двух важных отношениях. Оба из них связаны с тем, что автономная фирма более свободна в своих решениях, чем внутрифирменное отделение, т. е. она может изъять собственные активы из операций в рамках сделки и выйти из нее. Первое различие заключается в том, что независимая фирма-поставщик имеет стимул (который отсутствует у отделения-поставщика) в стратегических целях нести затраты по сделке. Второе различие связано с предполагаемой более низкой эффективностью межфирменного аудита по сравнению с внутрифирменным.

Стратегическое различие между названными типами контрактации следующее: независимая фирма имеет более мощный стимул к инвестициям (возмещение которых может быть легко востребовано) в производственные сооружения и оборудование, а также в человеческий капитал, если они дают ей дополнительные преимущества в конкуренции за новые заказы. Строго говоря, как внеш-

¹⁶ Данное суждение есть чрезмерное упрощение. Отделение-поставщик будет сопротивляться сокращениям указанных параметров продукции, если только его экономическое положение не ухудшается сверх допустимого минимума, что приводит вообще к ликвидации этого подразделения.

нему, так и внутреннему поставщику может быть рекомендовано (и они могут согласиться) производить продукцию исключительно для нужд подразделения фирмы, осуществляющего ее закупки. Однако неизбежно будет более сложно заставить автономную фирму-поставщика согласиться с этим предложением. В данной ситуации судебный порядок разрешения споров является значительно менее эффективным, чем административные указы (руководства фирмы. — *Прим. ред.*), способом влияния на предпочтения поставщиков¹⁷.

Иногда утверждается, что между внутренним и внешним аудитом нет особой разницы. Например, Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт допускают, что «интеграция сама по себе не создает никакой новой переменной, доступной для наблюдения обоими участниками сделки. Любая аудиторская проверка, которую работодатель может провести в дочерней фирме своей компании, также осуществима в случае, когда данная дочерняя фирма является полностью независимой» (Grossman and Hart, 1984, p. 5). Я полагаю, что есть причины утверждать обратное. В частности, рынок и внутренняя организация различаются с точки зрения наличия или отсутствия «неформальной организации». Честер Барнард формулирует данный аргумент следующим образом:

«Поскольку эффективность организации зависит от той степени, в которой индивиды соглашаются с установленным порядком, то отказ от признания авторитета организационных коммуникаций создает угрозу интересам всех индивидов, извлекающих чистую выгоду от принадлежности к организации до тех пор, пока приказы руководства не становятся для них неприемлемыми. Соответственно в любой момент времени у большинства членов организации имеется активный личный интерес в поддержании административной силы всех приказов, которые для них попадают в зону безразличия. Поддержание данного интереса в значительной степени является функцией неформальной организации» [Barnard, 1938, p. 169].

Несмотря на то что Армен Алчиан не ссылается на неформальную организацию, он тем не менее отмечает, что «каждый, кто уязвим перед угрозой потерь [в случае ослабления коалиции], будет искать не только способ ее сохранения, но также пути уменьшения вероятности возникновения этой угрозы со стороны других членов коа-

¹⁷ В действительности фирмы, несмотря ни на что, расторгают контракты и суды зачастую с неохотой занимаются разбором соглашений между фирмами, оговаривающих эксклюзивность сделок. Однако суды обычно не снисходят до рассмотрения внутренних решений фирмы о производстве продукции исключительно для самообеспечения.

лиции» (Alchian, 1983, p. 9). Если можно предположить наличие более сильного взаимного интереса в организационном единстве среди членов интегрированной организации, чем тот, который имел бы место между независимыми торговыми партнерами (так как их судьбы более тесно переплетены в первом случае, чем во втором), то внутренние аудиторы могут ожидать проявления большего сотрудничества, включая даже намеки на то, где кроется «основная ложь», чем это можно предположить, когда проводится аудит сделок между автономными с точки зрения собственности организациями¹⁸.

В самом деле, внешний аудитор обычно может рассчитывать лишь на формальное сотрудничество с проверяемой фирмой. Так как в случае если смета «наших» затрат не будет утверждена, вследствие чего «наши» прибыли снизятся и жизнеспособность «нашего» бизнеса подвергнется угрозе, то работники автономной фирмы-поставщика будут стремиться оправдать свои затраты и скрыть правду.

Строго говоря, внутрифирменные отделения также стремятся сбить с толку и обмануть внутренних аудиторов. Однако менеджеры отделений не могут изъять те физические активы, которые появились в результате превышения сметы затрат, и скрыться. Ситуация расторжения контрактов с изъятием или без изъятия используемых для их реализации активов различны. Поэтому, если во внутрифирменных отделениях, где превышение сметы затрат оказалось значительным, должны полететь головы их руководства и если при этом наказываются без разбора виновные и невинные, легко понять, что те, кто не вовлечен в подобные должностные преступления, будут заблаговременно и активно сотрудничать с внутренними аудиторами.

В итоге нельзя утверждать, что ожидания от контрактации по типу «издержки плюс прибыль» (т. е. расчет

¹⁸ Однако я не имею в виду, что внутренний аудит не сопряжен с определенными трудностями. Как неоднократно отмечали и сообщали социологи, внутренний аудит может быть подвержен коррупции (Dalton, 1957; Granovetter, 1985). Но те же авторы оказываются неспособными провести сравнительный анализ данной проблемы. Таким образом, полезно знать не только то, что внутренняя организация не является идеальной, но и то, можно исправить ее недостатки или нет. Если все уместные организационные альтернативы имеют такие же или еще более серьезные недостатки, то тезис о том, что внутренний аудит несовершенен, не имеет значения с точки зрения сравнительного институционального анализа.

на добавочную прибыль.— *Прим. ред.*) в условиях рынка будут идентичными ожиданиям от сделок подобного типа в рамках фирмы. Следовательно, перемещение транзакций из фирмы на рынок редко будет происходить без изменения условий контрактации типа «издержки плюс прибыль», вместо этого оно будет сопровождаться перераспределением стимулов и управленческих полномочий.

Сказанное подтверждает сформулированный выше тезис: система стимулов и структура управления, хорошо работающие в одной организационной среде, не могут без изменений переноситься в другую. Напротив, организационная форма, механизм стимулирования и управленческие гарантии реализации контрактов должны корректироваться взаимосвязанно и одновременно¹⁹.

6. ПОКАЗАТЕЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ

Эмпирические данные об ограниченности мотивации в рамках фирм доступны в недостаточном объеме. Фирмы, по понятным причинам, весьма скупо информируют общественность об административных проблемах, которые могут быть интерпретированы как провалы в деятельности менеджеров. Кроме того, вопросы ограниченности мотивации в рамках фирмы ускользали из сферы анализа. Подобным ограничениям просто не находится места в концепции фирмы как производственной функции, рекомендующей преследовать исключительно цель максимизации прибыли.

Шесть приведенных ниже примеров лишь дают пищу для размышлений. В лучшем случае они подтверждают тот факт, что все аспекты ограниченности мотивации, обсуждавшиеся выше, имеют место в реальном мире. Од-

¹⁹ Теоретизирование на тему конвергенции капиталистического и социалистического предприятий, возможной когда-нибудь, поскольку эти предприятия уже демонстрируют заметные общие черты*, является поэтому излишним. Важно то, что каждый способ организации имеет и всегда будет иметь свои отличительные особенности, передача которых от одного другому, даже если это было бы осуществимо, порождала бы нарушения механизма его функционирования.

* Здесь и далее автор, говоря о «социалистическом предприятии», имеет в виду югославский и/или венгерский опыт попытки создания социалистической экономики с элементами рынка. Советская модель предприятия кардинально отличалась в основных организационно-экономических аспектах от капиталистической фирмы.— *Прим. ред.*

нако в любом случае необходим более систематизированный анализ относящихся к делу микроаналитических данных.

6.1. Внутренняя контрактация

Попытка применения мощных стимулов в рамках фирмы была предпринята в промышленных фирмах Новой Англии на рубеже XIX—XX вв. При этом система внутренней контрактации понималась следующим образом:

«В условиях системы внутренней контрактации руководство фирмы обеспечивало производственные помещения и оборудование, организовывало поставки сырья и оборотного капитала, а также продажу конечного продукта. Однако производственные операции в промежутке между поступлением сырья и получением готового продукта выполнялись не наемными работниками, действующими в рамках вертикальной иерархии... а [внутренними] подрядчиками, которым была делегирована работа по производству продукта. Они нанимали собственных работников, наблюдали за процессом производства и получали от компании [оговоренную] сдельную оплату» [Buttrick, 1952, p. 201—202].

Как я отмечал ранее, система внутренней контрактации была сопряжена с рядом контрактных трудностей (Williamson, 1975, p. 96—97):

1. Эксплуатация и техническое обслуживание оборудования осуществлялись без надлежащей бережливости.

2. Нововведения в производственных технологиях характеризовались следующим: а) они изначально имели цель экономии труда, а не сырья; б) их внедрение регулярно откладывалось до момента согласования условий возобновления контракта.

3. Стимулы к продуктовым инновациям были слабыми.

4. Иногда считалось, что доход подрядчика был чрезмерно велик по сравнению с доходом капиталиста, исходя из чего последний стремился скорректировать это положение в периоды возобновления контракта.

Внутренняя контрактация может, таким образом, рассматриваться как попытка реализации правил 1—4, отмеченных ранее в разделе 2, с тем основным различием, что внутренний подрядчик мог быть заменен не по чьему-то желанию, а только в периоды возобновления контракта. Данная гипотетическая попытка сохранения мощной мотивации в рамках фирм, по-видимому, стимулировала минимизацию переменных издержек. Но эти же мощные стимулы, очевидно, порождали плохое использование активов и приводили к искажениям инновационного процесса. Также имел место постоянный конфликт из-за

уровня доходов капиталиста и его подрядчика. Эти (и, возможно, другие) недостатки, по-видимому, являются причиной отказа от использования внутренней контракции, хотя рудименты данной формы организации продолжают иметь место в строительной индустрии, где, однако, работа осуществляется скорее проектным способом, чем на основе постоянно возобновляемых договоров поставок (Eccles, 1981).

6.2. Привилегированное дилерство в автомобильной индустрии

Вспомним объяснение Альфредом П. Слоуном (см. раздел 4 главы 5) того, почему автомобилестроители не осуществляют интеграцию «вперед» с охватом стадии сбыта и обслуживания, а вместо этого используют систему франчайзинга. Основной фактор, усложнявший ситуацию, заключался в наличии встречных продаж подержанных автомобилей, засчитывавшихся в качестве части цены новых машин. Многие сотни тысяч подобных сделок должны были заключаться в географически разбросанных точках. Очевидно, требовалась серьезная экспертиза для оценки очень разных по качеству автомобилей, предназначенных для встречных продаж. Положительная оценка подержанных машин стимулировала бы сбыт новых автомобилей, однако перепродажа уже реализованной машины означала бы чистые убытки. Недооценка качества автомобиля, предлагаемого к продаже, не соответствовала бы требованиям рынка и, таким образом, не способствовала бы сбыту новых машин.

Строго говоря, производитель автомобилей мог бы настаивать на том, чтобы каждая транзакция распалась на две части: собственник подержанного автомобиля продавал бы его где-либо наиболее выгодно, а доход от продажи пускал бы на приобретение новой машины. Продажа новых автомобилей в данном случае напоминала бы то, что Слоун определял скорее как «обычное планирование продаж», чем «планирование торговли» (Sloan, 1964, p. 282). Однако поскольку большое число покупателей, очевидно, было бы более склонно к двусторонней торговле, уместным был бы вопрос о реакции со стороны автомобилестроителей на подобные предпочтения. Слоун пишет, что менеджерам крупных компаний не хватает «мастерства» коммерции, однако я полагаю,

что фундаментальная трудность кроется в системе мотивации в рамках крупной фирмы, управляемой менеджерами. Менеджерам низшего звена и сбытовикам в такой организации недостает уверенности в том, что они будут полностью присваивать доходы от выгодных сделок. И те же самые менеджеры низшего звена и сбытовики не являются полностью подотчетными в случае появления убытков (увольнение их здесь не будет совершенным решением, если они могут обеспечить себе новые гарантии занятости в другой фирме, где отсутствует наказание, полноценно отражающее эффект репутации). Очевидно, требуются определенные механизмы более концентрированного действия стимулов. Скорее именно это, а не неспособность в приобретении мастерства коммерции, является причиной использования системы привилегированного дилерства.

6.3. Поглощения фирм, мотивация и внутрифирменная справедливость

Корпорация «Теннеко» (Тенпесо, Инс.) — крупнейший в стране (в США.— *Прим. ред.*) конгломерат. Число занятых в ней составляет почти 100 000 человек, а ежегодный оборот превышает 15 млрд. долл. (данные начала 1980-х гг.— *Прим. ред.*). В конце 1980 г. «Теннеко» приобрела корпорацию «Хьюстон Ойл энд Минералз» (Houston Oil and Minerals). До момента слияния последняя была относительно небольшой фирмой (с объемом продаж около 383 млн. долл. и количеством занятых 1200 человек) и имела репутацию компании, проводящей агрессивные разработки месторождений нефти.

В надежде сохранить квалифицированный штат нефтедобытчиков компании «Хьюстон» «Теннеко» предложила им специальную систему заработной платы, бонусов и других дополнительных выплат, которая не использовалась для ее собственных работников. «Теннеко» также «согласилась сохранить «Хьюстон Ойл» в неприкосновенности и управлять ею как независимой дочерней фирмой», а не интегрировать ее в свою структуру (Getschow, 1982, p. 17).

Несмотря на первоначальный энтузиазм, менеджеры, а также геологи, геофизики, инженеры и наземные рабочие «Хьюстон» в течение первого года после сделки полностью разочаровались в ее результатах. Одна из причин

их недовольства заключалась в чрезмерных бюрократических проволочках при получении назначенного им пакета вознаграждений (Getschow, 1982, p. 17). Имели также место бюрократические ограничения на размер таких выплат. В связи с этим вице-президент «Теннеко» по административным вопросам отмечал: «Мы должны сохранять внутреннюю справедливость и следовать единому стандарту при определении вознаграждений для каждого работника» (Getschow, 1982, p. 17). Это свидетельствует о том, что дифференцированный подход к определению размеров вознаграждений не мог быть здесь реализован. К октябрю 1981 г. «Теннеко» «потеряла 34 % менеджеров «Хьюстон Ойл», 25 % специалистов по разработке месторождений и 19 % производственных рабочих, что сделало невозможным сохранение ее как отдельной деловой единицы» (p. 17). Предложения независимых малых фирм, имевших, очевидно, меньшие или иные требования и ограничения относительно «опционов на акции, бонусов по результатам производства и особенно процента от стоимости добытой нефти, остающегося в распоряжении нефтеразведчиков [т. е. стимулов], которые крупные компании не хотели или не могли предложить для удовлетворения запросов профессионалов» (p. 1), стали главной причиной отмеченного провала кадровой политики «Теннеко». Несмотря на самые энергичные усилия крупных фирм, они не всегда способны во всех отношениях имитировать механизм функционирования малых фирм.

6.4. Смешанные способы организации

Один из возможных путей объединения преимуществ крупной и малой фирм в инновационном процессе заключается в концентрации на уровне независимых изобретателей и малых фирм (возможно, новичков в отрасли) начального этапа НИОКР и рыночного тестирования прототипов новых товаров, после чего успешные разработки будут приобретаться крупной дивизиональной компанией (путем их лицензирования или поглощения фирмы-инноватора) для их последующей разработки. Это, однако, не единственное системное решение, позволяющее сосредоточить мощные рыночные стимулы на ранних инновационных стадиях процесса НИОКР. Публикация в журнале *Business Week*, рассказывающая о том, как «перехваты-

вать нововведения, рождаемые малыми компаниями», начинается так:

«В 1982 г. корпорация «Рамтек» (Ramtek Corp.) решила расширить ассортимент выпускаемой ею компьютерной периферии за счет добавления к нему передового графического устройства. Несмотря на значительность собственного бюджета НИОКР — около 11 % от объема продаж, что намного превышает среднеотраслевой показатель, — эта компания со штаб-квартирой в г.Санта-Клара (штат Калифорния) решила не заниматься разработкой новой системы самостоятельно. Вместо этого она заключила контракт на 2 млн. долл. с корпорацией «Диджитал Продакшнз» (Digital Productions) из Лос-Анджелеса, лидером в данном виде технологий. Однако речь не шла о покупке этой компании. Скорее «Рамтек» сделала инвестиции в малую фирму, с тем чтобы «Диджитал» смогла разработать программное обеспечение для новой мощной графической системы, которая, по оценкам «Рамтек», должна была иметь большой успех на рынке.

Опыт «Рамтек» представляет собой важный сдвиг в механизме, используемом устоявшимися в отрасли компаниями для перехвата технологий, создаваемых более мелкими предпринимательскими фирмами. В прошлом крупные компании обычно приобретали малые фирмы, чтобы использовать их разработки. Однако во многих случаях корпорации, осуществлявшие подобные приобретения, не могли правильно управлять своими новыми активами, а также сохранить ключевых для развития этих технологий людей и атмосферу предпринимательской фирмы, которые прежде всего и привлекали их изначально» [Business Week, 1984, June 25, p. 40].

Далее в этой статье отмечалось, что число подобных соглашений выросло с 30 в 1980 г. до 140 в 1983 г.: «Утвердившиеся на рынке фирмы, несмотря на свои сильные позиции в области долгосрочных НИОКР и маркетинга, обнаруживают, что они выигрывают больше, полагаясь на предпринимательские компании в более краткосрочных инновационных проектах» (p. 41). Руководство «Дженерал Моторс» так объясняло покупку в 1984 г. 11 % акций «Текноледж» (Teknowledge): «Если бы мы полностью приобрели данную компанию, мы бы убили курицу, которая несет золотые яйца» (p. 41).

Строго говоря, подобное частичное владение другой компанией не лишено определенных рисков. Тем не менее поучителен тот факт, что при реализации по крайней мере многих проектов, не требующих громадных расходов на НИОКР, крупные компании начинают все в большей степени осознавать, что бюрократический механизм, используемый ими для управления «зрелыми» продуктами, не столь уж хорошо удовлетворяет требованиям ранней стадии предпринимательской деятельности. В результате возникают смешанные формы организации.

6.5. Границы аудита при межфирменной организации

При рассмотрении этого вопроса уместным будет обращение к опыту железнодорожных компаний конца XIX в. Как отмечает Альфред Чандлер-младший, попытки этих компаний использовать межфирменную координацию постоянно оканчивались неудачей. На смену неформальным альянсам пришли федерации железнодорожных компаний, которые в свою очередь были заменены полным слиянием последних. Среди многих проблем, с которыми сталкивались федерации, были «поддельные накладные, фиксировавшие вес и количество полученных или отправленных товаров либо расстояние их транспортировки, а также неправильная классификация перевозимых грузов» (Chandler, 1977, p. 141). С целью устранения этих недостатков были предприняты аудиторские проверки, однако слабость механизмов реализации картельных соглашений продолжала стимулировать возникновение указанных проблем (p. 141—144).

Аналогичным был опыт картеля в индустрии услуг телеграфной связи. Ограниченные кооперативные соглашения, имевшие здесь место в 1850-х гг., оказались неэффективными. После этого была предпринята попытка раздела рынка путем дробления страны на шесть регионов, за каждым из которых закреплялась только одна компания. Фирмы пытались кооперировать свои операции в тех местах, где пересекались телеграфные линии, однако возникли проблемы с реализацией подобных межфирменных соглашений. Число фирм вначале было сокращено с 6 до 3, а затем в 1866 г. все они слились в единую компанию — «Вестерн Юнион» (Western Union) (Chandler, 1977, p. 197).

В 1870-х и 1880-х гг. промышленные компании использовали механизм торговых ассоциаций с целью разработки «все более сложных методов поддержания общепромышленных цен и производственных квот» (Chandler, 1977, p. 317). Когда данные ассоциации потерпели фиаско, промышленные компании вернулись к покупке пакетов акций друг друга, что «позволяло им заглядывать в бухгалтерские книги своих партнеров и таким образом лучше реализовывать картельное соглашение». Однако они не могли быть уверены в том, что бухгалтерия других компаний, к которой они получали доступ, велась должным образом.

Как и в случаях с индустриями железнодорожных перевозок и услуг телеграфной связи, осуществление эффективного контроля требовало здесь следующего шага — слияний (Chandler, 1977, p. 317—319). Очевидно, что одной из основных причин такого сценария были ограниченные возможности аудита в рамках межфирменных союзов.

6.6. Социалистическое предприятие

Внутренняя организация социалистических фирм также сталкивается с трудностями, когда пытается освободиться от обещаний использования мощных стимулов. Бранко Хорват описывает следующий случай:

«...Существовал один Компьютерный Центр (заглавные буквы в оригинале.— *Прим. ред.*), который не мог окупить своих затрат. Мы решили внедрить новую схему мотивации, согласно которой сотрудники центра делили бы между собой все эффекты позитивных и негативных изменений в результатах деятельности этой организации по сравнению с предыдущими годами. Перспектива улучшения работы центра не казалась очень вероятной, и в любом случае различия в старой и новой системах мотивации были очень скромными. Однако новый менеджер оказался исключительно способным человеком, и при следующем подведении итогов работы центра за год были зафиксированы феноменальные улучшения его деятельности. Вместо того чтобы полностью признать достигнутое, совет (трудового коллектива предприятия, куда входил этот центр.— *Прим. ред.*) решил проигнорировать свое решение, принятое годом раньше, объявив принятую тогда модель мотивации неприемлемой, и распределил полученный доход по собственному усмотрению... [Объяснением] этого явилось то, что совет, дескать, не предполагал, что сотрудники центра смогут кардинальным образом улучшить его работу, а допустить, чтобы кто-то получил больше других, нельзя. После этого центр вновь стал убыточным» [Horvat, 1982, p. 256].

Данный случай заслуживает внимания по двум причинам. Во-первых, очевидно, что менеджеры и социалистического, и капиталистического предприятий реагируют на денежные стимулы. Различные увещевания могут быть полезными в обоих случаях (а иногда могут быть полностью адекватны ситуации), однако потенциальная экономия издержек иногда может быть реализована за счет внедрения мощных побудительных мотивов. Во-вторых, известно, что и социалистическая, и капиталистическая фирмы нарушат свои обещания, если экономия затрат или участие в прибыли, обеспечиваемые системой мощных стимулов, являются «излишними». Иными словами, как социалистические, так и капиталистические «обещания» должны подкрепляться достоверными обязательствами, подобными тем, которые рассматриваются в главах 7 и 8.

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Почему крупная фирма не может делать всего (и даже более) того, на что способна группа мелких фирм? Основной тезис данной главы состоит в следующем: выборочное вмешательство, при котором интеграция дает преимущества в адаптации и при этом не сопряжена с дополнительными затратами, невозможно. Вместо этого перемещение трансакций с рынка в рамки фирмы обычно сопровождается ослаблением мотивации. Это особенно остро проявляется в ситуации, когда важную роль играют нововведения (и вознаграждения за них). Однако это имеет место во всех трансакциях, не относящихся к сделкам в условиях нирваны, на которые первым указал Остин Робинсон (Robinson, 1934, p. 250). Следовательно, рынок является «чудом» не только ввиду его выдающихся способностей (при выполнении необходимых условий) в подаче сигналов о ходе хозяйственных процессов, но также вследствие его не менее выдающейся способности создавать и поддерживать мощные побудительные мотивы.

Несмотря на то что данный тезис особенно весом в случае, когда после поглощения фирмы бывший статус ее собственника-менеджера снижается до статуса просто менеджера, мотивационные последствия также возникают в ситуациях слияний, когда менеджеры поглощаемой фирмы не имеют значительного участия в собственности на нее. Проблема в первом случае заключается в том, что усилия по сохранению после такого слияния мощных побудительных мотивов ведут к искажениям функционирования интегрированной фирмы и, по всей вероятности, к коррупции, в результате чего возникают маломощные стимулы. Во втором случае проблема состоит в том, что даже при использовании системы маломощных вознаграждений (в форме лишь заработной платы) имеют место зависящие от обстоятельств особенности вознаграждений как с точки зрения оплаты труда, так и с точки зрения продвижения по службе. Эти побудительные мотивы также ослабевают после слияния.

Следовательно, усилия, направленные на «сохранение побудительных мотивов неизменными» (с целью обеспечения их нейтральности), оказываются иллюзорными. Проблема состоит в том, что ни одно из следующих условий не может быть реализовано без дополнительных затрат: обещания руководителей производственных отде-

лений использовать активы с «должной бережливостью», обещания собственников компании «ответственно» подходить к пересмотру трансфертных цен и применению гибкой системы бухгалтерского учета, обещания о выплате «в полной мере» вознаграждений за нововведения, обещания использовать схему продвижения по службе «без изменений», а также договоренности между менеджерами «избегать политических предпочтений при выработке решений». Интернализация прибыльной трансакции ведет к недееспособности побудительных мотивов во всех этих отношениях, в результате чего после слияния трансакции скорее всего будут организованы абсолютно другим способом.

Таким образом, хотя и полезно думать о рынках и иерархиях как об альтернативных способах организации со многими общими чертами, важно также понимать, что каждый из них имеет свои сильные и слабые стороны. В обоих случаях следует осознавать наличие у них определенных особенностей с точки зрения как побудительных мотивов, так и механизма управления. По сравнению с внутрифирменными трансакциями опосредованные рынком сделки для достижения одного и того же результата больше полагаются на мощные побудительные мотивы и меньше — на административные процедуры (включая аудит).

ДОСТОВЕРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА I: ОДНОСТОРОННИЕ СДЕЛКИ

Предметом исследования в этой и следующей главах являются трансакции, поддерживаемые нетривиальными инвестициями в специфические активы. Хотя интеграция (объединенная собственность) смежных производственных стадий имеет *ex post* контрактные преимущества, которые приписывались ей в предшествующих главах, эти преимущества достаются отнюдь не бесплатно. Так, экономия от масштаба или разнообразия может быть принесена в жертву ради того, чтобы переместить сделки с рынков и организовывать их внутри фирмы. (Вспомним, что значение параметра специфичности активов k , при котором происходит это перемещение, соответствует ситуации, когда преимущества рынка в снижении производственных издержек перекрываются невыгодностью рынка с точки зрения управленческих затрат¹.) Кроме того, как отмечалось в главе 6, внутренняя организация испытывает серьезные проблемы функционирования, связанные со слабостью системы побудительных мотивов и недостатками бюрократического управления.

Таким образом, решение об интеграции сопряжено с организационными компромиссами. Возможно ли, с учетом последних, создать структуры управления контрактными отношениями, занимающие промежуточное положение между дискретной рыночной контрактацией, с одной стороны, и иерархической организацией, с другой, т. е. такие структуры, в рамках которых уменьшены риски двусторонней контрактации при менее сильном, чем это упоминалось выше, снижении качества побудительных мотивов и экономии от масштаба или разнообразия? Иначе

¹ См. рис. 4.2 в гл. 4.

говоря, могут ли участники двусторонней торговли разработать достоверные обязательства, посредством которых каждый из них будет относиться с доверием к партнеру, чтобы (выражаясь в терминах классификации контрактов, представленной на рисунке 1.2) транзакция переместилась из точки В в точку С?

При анализе этих вопросов я допускаю, что изначально имеется много квалифицированных поставщиков, которые нейтральны к риску и, следовательно, будут работать по любому контракту, для которого можно спрогнозировать безубыточность ожидаемого результата. Более того, предполагается, что поставщики дальновидны. Они, например, осознают существование различных рисков нарушения контрактов, возникающих при разных сценариях инвестиций и контрактного процесса. Покупатели же, полагая, что поставщики оценивают контракты именно так, выбирают самые подходящие для себя условия контракта. Данная постановка проблемы раскрывает *взаимную* заинтересованность сторон в выковывании таких отношений обмена, которым доверяет каждая из них. В целом мой анализ указывает на ловушки, являющиеся результатом сосредоточения внимания исключительно на *ex ante* или *ex post* условиях контракта. Вместо этого контракты должны оцениваться «в их целостности».

В разделе 1 более детально осуществляется ранее кратко упомянутое в главе 2 сравнение достоинств подходов к контрактному процессу с позиций концепций правового централизма и частного порядка улаживания конфликтов. Достоверные обязательства исследуются в разделе 2. В разделе 3 представлена «модель заложника». Проблемы вовлечения поставщика в сделку обсуждаются в разделе 4. В разделе 5 модель «заложника» применяется для анализа ситуации односторонней торговли. В разделе 6 интерпретируется дело компании «Швинн». В следующей главе модель «заложника» используется для анализа ситуации двусторонней торговли.

1. ЧАСТНЫЙ ПОРЯДОК УЛАЖИВАНИЯ КОНФЛИКТОВ

Как ранее отмечалось, традиция правового централизма утверждает, что, когда бы ни возникали контрактные споры, суды хорошо приспособлены к тому, чтобы обес-

печивать справедливость административным путем. Если на рассмотрение судов выносятся незначительное количество дел, то это объясняется только тем, что контракты заключаются с большой тщательностью и/или тем, что контрактное право полностью учитывает всевозможные нюансы контрактов и поэтому в нем легко найти положение, соответствующее любому практическому случаю. Судебные споры возникают редко потому, что стороны могут предусмотреть свое положение с точки зрения закона и сами быстро устраняют разногласия. Исключения, т. е. случаи обсуждения конфликтных ситуаций в суде, только подтверждают правило, что судебный порядок их разрешения эффективен.

Подход на основе идеи частного порядка улаживания конфликтов оспаривает эту концепцию, утверждая, что контракты должны обязательно рассматриваться как рамки, в которых (и как основа, на которой) возможно окончательное обжалование решения сторон по предмету спора (Llewellyn, 1931). Все контракты, а особенно долгосрочные, являются неполными и несовершенно совершенными документами. Рассмотрим следующую «оговорку об общности интересов», содержащуюся в 32-летнем соглашении о поставках угля между компаниями «Невада Пауэр» (Nevada Power) и «Нортвест Трэйдинг» (Northwest Trading):

«Намерение участвующих в данном Соглашении Сторон состоит в том, чтобы оно на протяжении всего срока действия как в целом, так и во всех своих разделах равным образом соблюдало интересы каждой из Сторон. Стороны признают, что упущения и дефекты Соглашения, находящиеся вне контроля Сторон или неочевидные в момент его подписания, могут привести к неравному соблюдению интересов Сторон или создать для них затруднения в течение срока действия Соглашения и, далее, что возникновение условий, обстоятельств и событий, находящихся за пределами приемлемого и практически возможного контроля Сторон, могут время от времени служить причиной неравного соблюдения интересов Сторон, приводящего к экономическим или другого рода затруднениям для одной или обеих Сторон. В случае возникновения ситуации неравного соблюдения интересов, неблагоприятно сказывающегося на одной из Сторон, совместной и равной обязанностью Сторон должны быть быстрые, доброжелательные и эффективные действия, направленные на принятие мер по исправлению неравенства или приспособления к нему. При подаче одной из Сторон письменного заявления о неравном соблюдении ее интересов по сравнению с интересами партнера Стороны должны действовать совместно для достижения соглашения по поводу заявленного неравенства в течение шестидесяти (60) дней с момента подачи такого письменного заявления. Скорректированная базовая цена угля, отличающаяся от рыночной цены более чем на десять (10) процентов, будет рассматриваться как негативное явление. Сторона, заявляющая о неравном соблюдении интересов, должна включать в свое заявление такую информацию и такие данные, которые могут быть

необходимы для подтверждения правоты заявления, а также должна без принуждения и задержек поставлять другую подобную информацию и данные, которые, как может обоснованно полагать другая Сторона, являются необходимыми и относящимися к делу. Если Стороны не сумеют достичь соглашения в течение шестидесяти (60) дней, то дело должно быть передано в арбитраж» [1980, р. 10-11].

В отличие от договора, полностью учитывающего все возможные будущие события, данный контракт предполагает упущения, дефекты в проекте соглашения и непредвиденные случайности. В противоположность правовому централизму в рассмотренном случае для улаживания разногласий используются преимущественно двусторонние и трехсторонние (с участием третейских судей) механизмы, а не немедленное обращение к судебному порядку разрешения конфликтов.

Уместно привести следующее интересное рассуждение Гоббса о клятвах и обещаниях из «*Левиафана*»:

«Сила слов является, как я отметил ранее, слишком слабой для того, чтобы заставить людей выполнять свои договоренности; эта слабость заложена в самой природе человека, но два предмета его воображения помогают усилить ее. Имеются в виду либо страх за последствия нарушения своего слова, либо слава или гордость за то, что удалось его не нарушить. Последняя представляет собой великодушие, которое весьма редко можно обнаружить в качестве надежной характеристики людей, особенно тех, кто стремится к богатству, власти и чувственным наслаждениям и которые составляют наиболее знаменитую часть человечества... Поэтому до возникновения гражданского общества... нет ничего, что бы могло усилить принятый договор о мире в его противостоянии соблазнам скупости, честолюбия, похоти или других сильных желаний, кроме страха, являющегося невидимой силой, которая каждым из таких людей почитается как Бог, могущий отомстить им за их вероломство» [Hobbes, 1928, р. 92—93].

В соответствии с этим Гоббс сделал вывод, что «должна быть некая сила принуждения, чтобы заставлять людей взаимно выполнять свои договоренности» (1928, р. 94). Это решение вопроса в духе правового централизма было исключительно привлекательным для многих юристов и ученых-обществоведов. Показательно проведенное Джеральдом Ауэрбахом исследование неспособности частных лиц эффективно улаживать свои проблемы.

Ауэрбах отмечает, что «успешность несудебного урегулирования споров всегда зависела от устоявшихся в обществе представлений» (Auerbach, 1983, р. 4). Хотя религиозные общины обеспечивали необходимую устойчивость представлений внутри ранних колониальных поселений в Америке, обращение к гражданским судебным процедурам стало привычным и допустимым по мере снижения степени религиозности общества (р. 5). Фундамен-

тальная дилемма заключается в том, что выгоды индивидуализма, которым американцы так привержены, реализуются только в результате повсеместной опоры на «правовую систему» (р. 10, 146).

Тем не менее Ауэрбах признает, что «деловые интересы» могут быть исключением. Общественная значимость, которую он приписывает предпринимателям, заключается в том, что они сами по себе есть «сообщество по извлечению прибыли... Эгоистичные и светские по отношению к основной части общества, они тем не менее оказались в ряду наиболее настойчивых американских защитников альтернативного механизма урегулирования споров» (1983, р. 6). Так, он указывает на парадокс, состоящий в том, что «стремление к удовлетворению личных интересов и к прибыли порождало его (предпринимательства.— *Прим. ред.*) собственные общинные ценности, которые выражались в коммерческом арбитраже. Конкурентный индивидуализм рынка находился под контролем необходимости сохранения непрерывных гармоничных отношений между людьми, которые вели бизнес друг с другом» (р. 44).

Парадокс, на который ссылается Ауэрбах, проистекает из представления о том, что частный порядок улаживания конфликтов возможен только тогда, когда он поддерживается общинными ценностями, которые считаются чуждыми деловым отношениям. Если допустить, что термин «общинный» понимается в его обычном значении, то такое толкование проблемы является как ненужным, так и бесполезным. Я полагаю, что изучению экономической организации более способствует сосредоточение внимания на целях, которым она служит. Филип Уикстид отмечал по этому поводу следующее:

«Мы вступаем в деловые отношения с другими не потому, что наши намерения эгоистичны, а потому, что те, с кем мы имеем дело, относительно безразличны к ним... Наверняка нет ничего униженного или противоречивого для наших высоких чувств в факте содействия намерениям друг друга, потому что мы заинтересованы в наших собственных целях... [Пучок отношений обмена] безгранично расширяет нашу свободу комбинирования и движения, поскольку он позволяет нам образовывать одно множество групп, связанное совокупностью [разнообразных] способностей и ресурсов, и другое множество групп, основанное на общности целей, без необходимости искать «двойное соответствие», которое понадобилось бы в противном случае» [цит. по: Robbins, 1933, р. 179—180].

Широкое обращение к частному порядку улаживания конфликтов едва ли является парадоксальным, если изначально признать ограниченность возможностей кон-

трактов и судов и если рассматривать проблемы экономической организации на основе методологии сравнительного анализа. Более того, поскольку выгоды от «непрерывных гармоничных отношений», на которые ссылается Ауэрбах, присущи не только предпринимательским, а любым организациям, и при этом повсюду существуют жесткие пределы, в рамках которых суды могут решать сложные проблемы, то требуется большее внимание к способам, позволяющим *ex ante* смягчить конфликты, а также к формальным и неформальным механизмам, с помощью которых споры могут быть урегулированы *ex post*. Возможность того, что «достоверные обязательства» играют более важную роль при составлении и выполнении контрактов, чем это до сих пор признавалось, относится к числу проблем, требующих исследования.

2. ДОСТОВЕРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

2.1. Обязательства в сравнении с угрозами

Достоверные обязательства и достоверные угрозы обладают общим свойством: и те и другие возникают в основном в связи с наличием необратимых (*irreversible*) на цели других проектов специализированных инвестиций. Но если достоверные обязательства принимаются в поддержку альянсов и для обеспечения обмена, то достоверные угрозы появляются в контексте конфликтов и соперничества сторон². Первые предполагают взаимные дейст-

² Следует отметить, что я использую термины «угроза» и «обязательство» в ином значении, чем это делают Куртис Итон и Роберт Липси (Eaton and Lipsey, 1981). Они различают пустые и достоверные угрозы и применяют термин «обязательство при обсуждении угроз второго типа. Я полагаю, что для терминологии соперничества хорошо подходит ссылка на угрозы, и потому предлагаю зарезервировать термин «обязательство» для описания экономического обмена. Таким образом, при исследовании обмена различаются достоверные и недостоверные обязательства.

Альянсы усложняют дело в том смысле, что они организуются с конкретным партнером. Подобная практика могла бы быть выгодной со всех сторон, но это отнюдь не обязательно. Так, поставщики могли бы создать с покупателями альянсы, которые, возможно, имели бы антисоциальные результаты. Таким образом, иногда достоверные обязательства, которые одновременно и поддерживают отношения обмена, и способствуют созданию альянсов, приводят к необходимости компромиссов.

вия, нацеленные на сохранение отношений, тогда как вторые представляют собой односторонние усилия по получению преимуществ. Усилия по поддержанию обмена, как правило, направлены на обеспечение эффективности; инвестиции, осуществленные ради получения преимуществ, напротив, обычно антисоциальны. Бесспорно, как те, так и другие важны для политологии и экономической науки, но изучение достоверных обязательств, безусловно, является более фундаментальной проблемой по сравнению с угрозами.

Однако интерес к достоверным угрозам значительно более широк, чем интерес к достоверным обязательствам, и соответственно исследования достоверных угроз получили большее развитие, чем разработки проблем достоверных обязательств³. Корни такого несоответствия кроются в трактовке каждой из этих проблем в классическом эссе Томаса Шеллинга (Schelling, 1956) по вопросам торгов. В нем акцент сделан на тактике, с помощью которой одна сторона может реализовать преимущество по отношению к сопернику путем доверительного «связывания по рукам». Но Шеллинг, хотя и кратко, рассматривает и проблему обещания. В этой связи он отмечает: «Процесс торгов сам по себе может находиться под влиянием озабоченности системой «побудительных мотивов», равно как и разделом прибылей» (р. 300), и добавляет в сноске, что в ранние века в роли такого побудительного мотива выступал обмен заложниками (р. 300, п. 17).

Относительное пренебрежение изучением достоверных обязательств объясняется названной выше предпосылкой, обычной для юридической и экономической наук, о том, что правовая система обеспечивает выполнение обещаний утонченным способом, сопряженным с владением необходимой информацией и с низкими затратами. Эта удобная предпосылка хотя и поучительна, обычно опровергается фактами, ввиду чего возникали дополнительные или альтернативные способы управле-

³ Недавние прикладные экономические исследования включают анализ инвестиций в специфический капитал, предпринимаемых в целях воспрепятствования появлению новичков в отрасли (Dixit, 1979, 1982; Eaton and Lipsey, 1981; Schmalensee, 1981). Обсуждение в экономической литературе эффектов репутации и кваздостоверности обещаний см. в работах Kreps and Wilson, 1982, Milgrom and Roberts, 1982, и гл. 14 настоящей книги.

ния контрактами. В этом смысле двусторонние усилия по созданию и предложению залогов представляют собой интересную и, как оказывается, экономически важную иллюстрацию сказанного. При отсутствии признания и оценки достоинств частного порядка улаживания конфликтов предложение о том, что залогов используются для поддержания текущего обмена, принято опускать как надуманное. Однако я полагаю, что повторяющиеся ошибки в государственной политике связаны не только с неучетом экономических эквивалентов «заложников», широко используемых для выполнения достоверных обязательств, но и с неспособностью осознать экономические цели, которым служат эти «заложники».

Строго говоря, частный порядок улаживания конфликтов в чистом виде являет собой крайность. Как отметили Роберт Мнукин и Льюис Корнхаузер, частный порядок улаживания споров неизменно действует в «тени закона» (Mnookin and Kornhauser, 1979)⁴. Однако среди разнообразных гипотетических моделей контрактных отношений модель частного порядка по крайней мере столь же поучительна, как и модель правового централизма. Действительно, модель частного порядка еще более важна при изучении проблематики трансакционных издержек. (Хотя более сбалансированная точка зрения примет во внимание тень, бросаемую на механизм частного порядка положениями закона.)

2.2. Самовыполняющиеся соглашения

Лестер Телсер определяет самовыполняющееся соглашение как такое, когда «при нарушении одной из сторон условий соглашения единственным выходом для другой является его расторжение» (Telser, 1981, p. 27). В противоположность логике правового централизма здесь изна-

⁴ Галантер считает, что исследование контрактов лучше всего характеризовать как изучение «закона, действующего в тени местного порядка разрешения конфликтов» (Galanter, 1981, p. 23). Есть веские основания к тому, чтобы считать именно так. Главный тезис состоит здесь в том, что в любом всестороннем исследовании контрактов должна надлежащим образом учитываться роль закона в обеспечении их выполнения.

чально предполагается неучастие судов и других третьих сторон. Бенджамин Клайн и Кит Леффлер ясно указывают на это: «Мы постоянно исходим из допущения... что контракты не приводятся в исполнение правительством или какой-либо третьей стороной» (Klein and Leffler, 1981, p. 616). Коммерческое контрактное право, существовавшее в конце XIX в. на Тайване, явно отвечало этому условию (Вгоскман, 1980). В подобном же духе выдержаны и замечания Стюарта Маколэя о неформальном характере деловых контрактов: «Часто бизнесмены не ощущают, что они имеют дело с „контрактом“, для них это скорее „заказ“. Они говорят скорее об „аннулировании заказа“, чем о „разрыве нашего контракта“» (Macaulay, 1969, p. 61).

В этой и следующей главах я использую данный подход. Кроме того, хотя последствия наличия «заложников» могут быть как *ex ante* (отсеивание ненадежных партнеров), так и *ex post* (выполнение контрактных обязательств) видов, для литературы по проблемам самовыполняющихся соглашений и для моего настоящего исследования основной интерес представляют *ex post* последствия наличия «заложников» для реализации контрактов. Помимо этого, равно как и в работах Телсера и Клайна с Леффлером, рассматриваемых мною, межвременным контрактам присущи такие свойства, как неопределенность и наличие трансакционно-специфического капитала. Но в то время как Телсер занимается изучением «последовательного во времени ряда трансакций, дата окончания которых неизвестна и неопределенна» (Telser, 1981, p. 30), поскольку, согласно его модели, любой конечный последовательный ряд трансакций распадется (p. 29), рассматриваемые мною трансакции могут иметь (и в действительности имеют) завершение. В своем анализе Клайн и Леффлер также исходят из того, что для самовыполняющихся контрактов характерна скорее неопределенная, чем конечная продолжительность. Дальнейшее различие между моделью «заложника» и очень глубоким анализом Клайна и Леффлера проблем обеспечения качества сводится к тому, что их модель применима для рынков конечных продуктов, тогда как главная область применения модели «заложника» — это рынки полуфабрикатов (по крайней мере мною им уделяется основное внимание). Более того, при этом исключается проблема снижения эффективности,

которую Клайн и Леффлер связывают с обеспечением качества продукции⁵.

3. МОДЕЛЬ «ЗАЛОЖНИКА»

Использование простой модели «заложника» позволяет раскрыть содержание одно- и двусторонних отношений обмена, расширить возможности прикладного применения концепции специфического капитала, а также внести ясность в вопрос о том, каким образом следует при анализе отношений обмена описывать связанные с ними затраты. Хотя эта модель пока является скорее примитивной и носящей лишь рекомендательный характер, чем доведенной до совершенства и окончательной в смысле делаемых на ее основе выводов, тем не менее она выполняет функцию парадигмального клина, с помощью которого раскрывается важность частного порядка улаживания конфликтов, и легко может стать инструментом дальнейшего анализа отношений обмена.

3.1. Технологии и затраты

Оценка альтернативных контрактов может быть упрощена за счет допущения того, что рассматриваемый продукт может быть произведен по любой из двух технологий. Первая из них является технологией общего назначения, а вторая — специализированной. Вторая технология требует больших инвестиций в долгосрочные транзакционно-специфические активы и, как указывается ниже, более эффективна при удовлетворении устойчивого спроса.

В этой части я вновь обращаюсь к введенному в главе 2 (см., в частности, рисунок 2.1) различию между перемеща-

⁵ «Фундаментальный теоретический результат» Клайна и Леффлера состоит в выводе об обеспечении качества путем жертвования «технологиями производства с минимальными затратами (Klein and Leffler, 1981, p. 618, 628—629). Модель «заложника» не предполагает ущерба такого рода (действительно, использование залогов для поддержания отношений обмена стимулирует инвестиции в технологии, связанные со специфическими активами и применение которых сопряжено с *более низкими* ожидаемыми затратами).

емыми и не утилизируемыми активами. Поэтому вместо использования стандартного разделения издержек на постоянные и переменные рассмотрение двух сравниваемых технологий будет осуществляться с точки зрения возможности реализации их ценности⁶. Примем за v величину ценности, которая может быть извлечена в результате перемещения активов, созданных на основе переменных и постоянных затрат. Не утилизируемую ценность авансовых финансовых обязательств обозначим через k . Обе рассматриваемые технологии теперь могут быть описаны следующим образом:

T_1 : технология общего назначения, для которой все авансовые финансовые обязательства утилизируемы и удельные затраты на перемещаемые активы равны v_1 .

T_2 : технология специального назначения, для которой не утилизируемая ценность авансовых финансовых обязательств равна k и удельные затраты на перемещаемые активы равны v_2 .

3.2. Контракция

Пусть имеются два временных периода. Заказы размещаются в первом из них, а производство, если такое имеет место, осуществляется во втором. Покупатели могут взять заказанную продукцию или отказаться от нее. Спрос стохастичен. Валовая ценность предлагаемой продукции для покупателей предполагается равномерно распределенной в интервале от 0 до 1, а объем спроса на продукцию по каждой цене — постоянным, и для удобства будем считать, что он равен единице. Безвозвратные затраты, если они имеют место, совершаются в первом периоде. А поскольку они совершаются наверняка, в то время как решение об осуществлении затрат на перемещаемые активы зависит от решения покупателя подтвердить или аннулировать заказ, то выбор между двумя технологиями вызывает интерес только при $k + v_2 < v_1$. Взаимоотношения спроса и затрат, сопряженных с поставкой продукции, представлены на рисунке 7.1.

⁶ Только те из авансовых финансовых обязательств, которые являются не утилизируемыми, уместно трактовать как безвозвратные (sunk) (Klein and Leffler, 1981, p. 619).

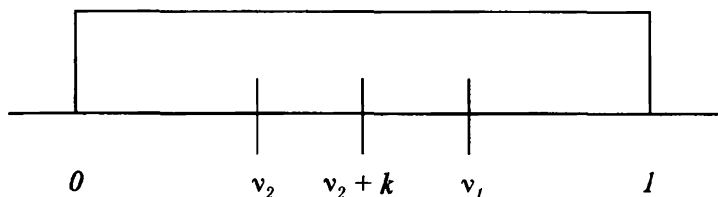


Рис. 7.1. Распределение спроса и затрат, сопряженных с поставкой продукции

3.2.A. Чистые выгоды (net benefits)

Критерием, в соответствии с которым будут оцениваться решения о приеме или отказе от поставки продукции, является максимизация общей прибыли участниками сделки. Оставляя в стороне вопрос о достижимости такого максимума и/или наличия бюрократических препон на пути к нему, можно считать, что вертикальная интеграция, несомненно, способствует успеху в максимизации общей прибыли. Поэтому при оценке контрактов отправным условием будет наличие интегрированной фирмы с двумя отделениями — производственным и сбытовым. Производственное отделение имеет доступ к двум описанным выше технологиям, одна из которых предполагает использование специфических активов, а другая — нет. Независимо от того, какая из них применяется в производстве, трансферт продукта из одного подразделения в другое осуществляется по цене, равной предельным затратам.

Выполнение неравенства $k + v_2 < v_1$ не означает, что технология специального назначения (T_2) более эффективна. Так это в действительности или нет, зависит от результата вычисления чистой прибыли. Ожидаемые чистые выгоды от использования технологии общего назначения (T_1) определяются вероятностью принятия интегрированной фирмой решения о производстве продукции и средней величиной чистых выгод, получаемых в случае поставки ее покупателю. Интегрированная фирма примет решение производить продукцию только в том случае, если фактическая цена спроса превосходит предельные издержки. Отсюда вероятность производства на основе технологии T_1 равна $1 - v_1$. Средняя величина чистых выгод за все периоды производства составляет $\frac{(1 - v_1)}{2}$, откуда получа-

ем, что ожидаемые чистые выгоды от использования технологии T_1 равны:

$$b_1 = \frac{(1 - v_1)(1 - v_1)}{2} = \frac{(1 - v_1)^2}{2} \quad (1)$$

Аналогичным образом определяются ожидаемые чистые выгоды и от использования технологии, задействующей специфические активы (T_2). Вновь интегрированная фирма будет осуществлять производство всякий раз, когда фактическая цена спроса превосходит предельные издержки. Однако при исчислении ожидаемых чистых выгод ожидаемые чистые доходы должны быть уменьшены на величину ранее осуществленных инвестиций в специфические активы, k . Таким образом, имеем следующее уравнение:

$$b_2 = \frac{(1 - v_2)(1 - v_2)}{2 - k} = \frac{(1 - v_2)^2}{2} - k, \quad (2)$$

первый элемент которого есть ожидаемое превышение дохода над собственными затратами.

Технология, задействующая специфические активы, будет выбрана только тогда, когда $b_2 > b_1$, для чего требуется выполнение следующего условия:

$$k_1 < \frac{(1 - v_2)^2}{2} - \frac{(1 - v_1)^2}{2}. \quad (3)$$

3.2.Б. Контракция между автономными субъектами

Допустим, что имеет место неравенство (3), и рассмотрим случай контракции между покупателем, обслуживающим конечный спрос, и производителем, изготавливающим продукт, причем оба являются автономными экономическими агентами. Допустим также, что характеристики спроса и технологий производства соответствуют описаным выше. Эффективными контрактными отношениями являются те, которые воспроизводят результат, вытекающий из вертикальной интеграции, а именно предполагающие: 1) выбор технологии, задействующей специфические активы; 2) производство и продажу продукции всякий раз, когда фактическая цена спроса превосходит

v_2 . Допустим, что обе стороны нейтральны к риску и что в основе организации производства в отрасли лежит конкуренция. Каким бы ни было описываемое контрактное отношение, производители будут иметь желание осуществлять поставки лишь тогда, когда можно спрогнозировать выполнение условия безубыточности (выраженное в терминах ожидаемой ценности)⁷.

Вспомним, что заказы размещаются в первом временном периоде. Специфические активы, если таковые имеются, создаются в первом периоде в предвидении поставок во втором. Однако осуществление производства во втором периоде зависит от реальностей спроса. Покупатели имеют возможность подтвердить либо аннулировать заказы во втором периоде. Рассмотрим три альтернативных варианта развития контрактного процесса.

I. Покупатель приобретает специфические активы и передает их любому из продавцов, предлагающему наименьшую цену, \bar{p} .

II. Производитель самостоятельно осуществляет инвестиции в специфические активы и во втором периоде получает платеж в размере \bar{p} , если покупатель подтверждает свой заказ, и не получает ничего в противном случае.

III. Производитель самостоятельно осуществляет инвестиции в специфические активы и при этом получает от покупателя платеж в размере \hat{p} , если тот подтверждает заказ; если заказ аннулирован, то производителю выплачивается ah , $0 \leq a \leq 1$. Что же касается покупателя, то он выплачивает \hat{p} по получении поставки и несет потери в своем благосостоянии в размере h в случае отмены поставки во втором периоде.

Третий вариант можно рассматривать как сценарий, при котором покупатель выставляет залог, который он оценивает в размере h и передает производителю, оценивающему его в ah , если заказ аннулирован.

⁷ В принципе не составляет проблемы рассматривать в качестве условия поставки разрешение поставщикам получать положительные прибыли. Если вместо условия ожидаемой безубыточности допускается, что производитель по каждому контракту выходит на некоторый намеренный уровень ожидаемой прибыли, то при этом все характерные черты модели «заложника» останутся в силе. Хотя в результате из рассмотрения выпадают вопросы конечного спроса на производимую продукцию, тем не менее сохраняются основные элементы обоснования контрактных отношений.

При контрактных отношениях первого типа производитель не будет нести убытки, если его усилия компенсируются в размере v_2 , что представляет собой его собственные затраты на изготовление каждой единицы запрошенной продукции. Таким образом, производитель, предлагающий самую низкую цену, будет готов обеспечить поставку продукта по цене $\bar{p} = v_2$. Поскольку чистые выгоды покупателя максимизируются, если он делает инвестиции в специфические активы, и поскольку продукт поставляется по цене, равной предельным издержкам, то такой контракт воспроизводит отношения между отделениями вертикально интегрированной фирмы. Однако контракты первого типа осуществимы только тогда, когда специализированные активы мобильны, а специфичность касается физических объектов (например, специализированных штампов). В этом случае рыночные закупки могут удовлетворять потребности сторон, не создавая проблем вымогательства (*holdup problems*), путем сосредоточения собственности на специфические активы у покупателя (который затем передает их производителю, предлагающему наименьшую цену). Ввиду того что покупатель может потребовать штампы обратно и в случае развития осложнений в реализации контракта без ущерба для себя организовать новый конкурс предложений по ценам поставок, использование контрактов первого типа дает эффективные результаты⁸.

Здесь и далее внимание будет сосредоточено на контрактах второго и третьего типов, поскольку предполагается, что специфичность активов проявляется в человеческом капитале, местоположении или активах целевого назначения. Автономный покупатель подтвердит заказ по контракту второго типа, как только фактическая цена спроса превысит \bar{p} , и никогда не сделает этого в иной ситуации. Таким образом, производитель покроет свои расходы, даже если $(1 - \bar{p})\bar{p} - [(1 - \bar{p})v_2 + k] = 0$, откуда:

$$\bar{p} = v_2 + \frac{k}{1 - \bar{p}}. \quad (4)$$

Следовательно, при этом сценарии контрактных отношений продукт будет продаваться по цене, превышающей

⁸ В этих рассуждениях игнорируется возможность небрежного обращения производителей со штампами, если права собственности на них находятся у покупателя.

предельные издержки⁹. Ясно, что если $\bar{p} \geq v_1$, то покупателю выгоднее избежать контракта второго типа и вместо этого сделать закупки у производителей, применяющих (худшую) технологию с переменными издержками T_1 (и способных обеспечить свою безубыточность, даже поставляя пользующийся спросом продукт по цене v_1).

Продавец подтвердит заказ по условиям контракта третьего типа, как только фактическая цена спроса превысит $\hat{p} - h$. Обозначим $\hat{p} - h$ через m . Тогда продавец покрывает свои расходы при наличии равенства:

$$(1 - m)\hat{p} + mah - [(1 - m)v_2 + k] = 0, \text{ откуда следует, что}$$

$$\hat{p} = v_2 + \frac{k - mah}{1 - m}. \quad (5)$$

При $h = k$ и $a = 1$ имеем ситуацию, когда покупатель в случае аннулирования контракта несет потери своих материальных ценностей в размере инвестиций в специфические активы и они передаются производителю, который оценивает их в k . При этих условиях из (5) получаем

$$\hat{p} = v_2 + k. \quad (5')$$

Поскольку покупатель размещает заказ всегда, когда спрос превышает $m = \hat{p} - h$, то это приводит к тому, что $m = v_2$. Отсюда следует, что заказы будут размещены, как только спрос превысит v_2 — величину, которая является критерием эффективности поставки (т. е. цена поставки соответствует предельным издержкам).

⁹ Возможно, что \bar{p} будет превышать v_1 . В такой ситуации покупатель, обдумывающий контракт второго типа, взамен предпочтет приобретать продукцию у продавцов, использующих технологию общего назначения. При проведении изложенного в тексте сравнения различных сценариев контрактных отношений неявно допускается, что $\bar{p} < v_1$. Отметим также, что применение запасной технологии, которую можно без затрат как внедрять в производство рассматриваемого продукта, так и изымать, могло бы эффективно способствовать ограничению спроса при цене v_1 . Это было бы верно, если бы потенциальные посредники могли размещать заказы на поставки продукта по цене v_1 от производителей, использующих технологию общего назначения, поскольку эти заказы могли бы быть без убытков аннулированы (а активы общего назначения перемещены для использования в других целях) в случае падения цены спроса ниже этой величины. Я произвольно буду считать, что это невозможно. Однако проблема может быть сформулирована иначе, путем описания спроса как равномерно распределенного в интервале от 0 до v_1 при его пике в точке v_1 с вероятностью $1 - v_1$.

При третьей схеме контрактных отношений чистые прибыли покупателя составляют

$$b_3 = (1 - m) \left[\left(m + \frac{1 - m}{2} \right) - \hat{p} \right] - mh, \quad (6)$$

где $(1 - m)$ есть вероятность размещения заказа, $m + (1 - m)/2$ — ожидаемая цена спроса для всех размещенных заказов, \hat{p} — сумма, выплачиваемая производителю при подтверждении спроса, и h — потери ценности активов в случаях аннулирования заказа (которые возникают с вероятностью m). Допуская, что $h = k$ и $\alpha = 1$, имеем

$$b_3 = \frac{(1 - v_2)^2}{2} - k, \quad (6')$$

что идентично уравнению расчета чистых выгод для технологии T_2 в предполагаемых условиях вертикальной интеграции (см. уравнение [2]).

Соответственно третья модель контрактных отношений, сопровождаемая оговорками, что $h = k$ и $\alpha = 1$, воспроизводит характерные для вертикально интегрированной фирмы условия эффективного инвестирования и поставок. Однако проблемы возникают при $h < k$ или $\alpha < 1$. Более того, тяготы в данной ситуации целиком выпадают на долю покупателя, поскольку продавец, по предположению, покрывает свои расходы при любых заключаемых им контрактах. Таким образом, хотя *после* заключения контракта покупатель предпочел бы предложить менее ценный залог и его не интересует, представляет ли последний какую-либо ценность для производителя, в ходе выполнения контракта он будет стараться уверить производителя, что залог с ценностью k , при использовании которого производитель может получить его полную ценность ($\alpha = 1$), будет передан ему в случаях отсутствия обмена. Неудача в заключении этого контракта выразится в увеличении согласованной в контракте цены поставляемого продукта. Таким образом, при том, что производитель, которых интересует только *ex ante* отсеивание ненадежных партнеров, могут соглашаться на ценности со значением α , меньшим единицы (см. обсуждение ниже, в разделе 4, сюжета о «безобразных принцессах»), ситуация меняется, когда предметом беспокойства становится *ex post* оппортунизм. Если производитель не проявляет безразличия, как это происходит в отношении двух принцесс, каждая из которых

одинаково оценивается покупателем, то тогда необходимо принимать в расчет предпочтения производителя¹⁰.

Поэтому, суммируя вышесказанное, следует отметить, что контракт первого типа имитирует отношения между отделениями вертикально интегрированной фирмы, но только при выполнении условий специфичности активов; контракт второго типа является низшим по качеству; контракт третьего типа при $h = k$ и $a = 1$ также имеет результатом ситуацию, аналогичную вертикальной интеграции. Далее отметим, что важной особенностью контракта третьего типа является то, что покупатель соглашается на поставку ему продукции при всех состояниях спроса, для которых фактический спрос превышает $m = \bar{p} - h$. Поскольку производителю после совершения поставки всегда выплачивается \bar{p} , то покупатель иногда берет продукцию в тех ситуациях, когда его фактическая выручка (после ее перепродажи) меньше, чем \bar{p} . Однако это еще не признак неэффективности, поскольку заказы никогда не подтверждаются, если фактическая цена спроса опускается ниже предельных издержек (v_2). Действительно, потенциально возможная эффективность сделки достигается именно благодаря присутствию залога в контрактных отношениях третьего типа, и по той же причине они являются предпочтительными по сравнению с контрактными отношениями второго типа.

Вышесказанное опирается на классификацию контрактов, которая была изложена в главе 1 и на которую на протяжении всей книги я постоянно ссылаюсь. Для удобства анализа все основные варианты контрактных отношений воспроизведены (с незначительными изменениями) на рисунке 7.2. С самого начала было очевидно, что цены (безубыточности) в точках А, В и С должны быть различными: причиной тому является различие технологий, а что касается точек В и С, то в них различны и риски. Но имеется и еще одно различие между контрактами в точках В и С, которое можно обнаружить только при исследовании чистых прибылей, как это делается в настоящей книге. Это различие связано с тем, что заклю-

¹⁰ Определение единицы в качестве верхней границы для значений α устраняет возможность того, что поставщик оценивает этот залог выше, чем покупатель. Потенциальные выигрыши от торговли существовали бы при любых залогах, для которых α выше единицы. Случай, когда «заложники» оцениваются отрицательно, мог бы иметь место в контексте сюжета с «безобразными принцессами» (см. подразд. 4.1).

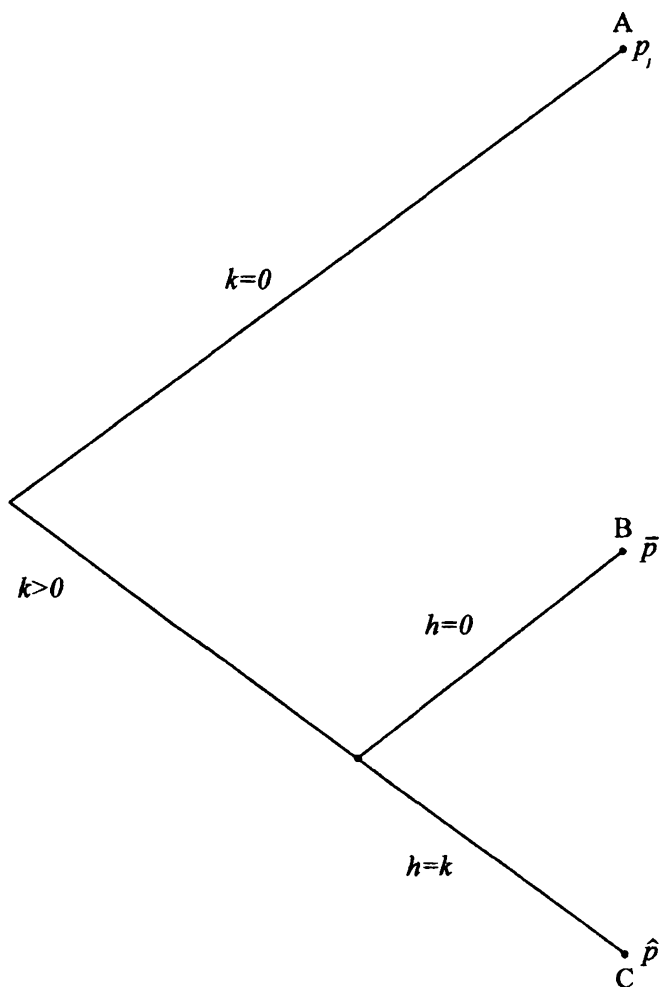


Рис. 7.2. Классификация контрактов

чение контракта на условиях точки С способствует более эффективному использованию активов.

Тот факт, что поведение поставщиков не зависит от того, соответствуют ли их контракты условиям точки В или точки С, поскольку в каждом случае можно спрогнозировать безубыточность хозяйственной деятельности, не означает, что посему эти два результата надо воспри-

нимать с недоумением. Напротив, как покупатели, так и общество заинтересованы в осуществлении контракта по условиям точки С. Это относится не только к операциям с полуфабрикатом, которые находятся в центре внимания этой и следующей глав, но также к деятельности организаций работников (глава 10) и инвесторов в акционерный капитал корпорации (глава 12).

4. ВОВЛЕЧЕНИЕ ПОСТАВЩИКА В СДЕЛКУ

В нашей модели поставщики играют пассивную роль. Поскольку независимо от выбора покупателя ожидаемая поставщиками прибыль одинакова (нулевая), то им безразлично, с кем заключать контракты. При обосновании выбора типа контракта поставщиками движет только то, что покупатели могут обеспечить для них более выгодные условия, а это произойдет лишь тогда, когда они избавят производителей от потерь, связанных с аннулированием заказов. Покупатели не могут быть в ситуации «и волки сыты, и овцы целы» (получать по цене \hat{p} продукт, произведенный по эффективной технологии, и при этом без убытков для себя аннулировать такие заказы). Снижения цен не предоставляются безвозмездно.

Поскольку оптимальность контракта достигается при $h = k$ и $\alpha = 1$, то идеальным залогом, по всей видимости, будет предложение нечто такого, что обладает всеобщей покупательной способностью, — денег. Для данной цели могло бы послужить обеспеченное долговое обязательство в размере $h = k$. Обоснование контракта не заканчивается на этом по той причине, что такое соглашение не может гарантированно предполагать учет интересов и кооперацию поставщика. В подтверждение этого можно привести три довода: умышленное аннулирование договора, неопределенную оценку и заключение неполных контрактов. Все они являются следствием соединения ограниченной рациональности с оппортунизмом.

4.1. Умышленное аннулирование договора

Вопрос об умышленном аннулировании договора был поставлен Кеннетом Кларксоном, Роджером Миллером и Тимоти Мурисом при обсуждении ими отказа судов бес-

печивать соблюдение оговоренного в контракте возмещения ущерба в случаях спровоцированного расторжения контракта (Clarkson, Miller and Muris, 1978, p. 366—372). Спровоцированное расторжение контракта могло произойти там, где имело место преднамеренное утаивание одной из сторон относящейся к делу информации, что тем не менее не противоречило букве контракта. Или причиной такого расторжения контракта могло быть небрежное выполнение договорных обязательств в ситуации, когда требовалось сотрудничество с полным вовлечением имеющихся ресурсов (p. 371—372). В любом случае обнаружение и/или доказательство спровоцированного расторжения контракта сопряжено со значительными затратами (p. 371).

Это объяснение избирательности в проведении в жизнь положений контрактов о возмещении ущерба не удовлетворяло и других правоведов (Posner, 1979, p. 290), но до сих пор не было выработано более приемлемой интерпретации данного феномена. Предложенная Кларксоном с соавторами трактовка проблемы по крайней мере отражает обеспокоенность ухищрениями оппортунизма, с учетом которого частный порядок улаживания конфликтов является более сложной моделью, чем это предполагается концептуальным скелетом модели «заложника». Риск экспроприации, на который ссылаются эти авторы, может, помимо прочих мотивов, служить объяснением использования «безобразных принцесс».

Предположим, например, что неопределенности спроса незначительны, откуда следует, что можно не считаться с рисками аннулирования заказов. Однако предположим далее, что по отношению к кредитному риску покупателя различны и что производители будут, если смогут, отказываться от продаж для того, чтобы уменьшить риски. Если допустить, что различие между полновесным и слабым рисками достаточно велико для того, чтобы было возможно равновесие экономических интересов при расторжении контракта¹¹, то в данной ситуации производи-

¹¹ Характеристики *ex ante* защиты контрактных отношений путем отсеивания ненадежных партнеров кратко исследованы мною в работе Williamson, 1982, p. 6—9. Однако оценка равновесия, полученного в результате создания такой защиты, сложна и не является центральным вопросом при обосновании контрактных отношений. Обсуждение проблематики подобного равновесия см. в работе Rothschild and Stiglitz, 1976, а также в работе Riley, 1979a, 1979b.

тели могли бы потребовать «заложников» (или, иначе говоря, полновесные риски могли бы выступать в роли «заложников») в качестве средства защиты контрактных отношений путем отсеивания ненадежных партнеров. Более того, если считать, что единственная польза от «заложников» заключается в использовании их как средства такой защиты контрактных отношений, то некоторая ценность, для которой $a = 0$, способствовала бы реализации этой цели без подвержения покупателя риску экспроприации (основанного, скажем, на юридических тонкостях). В частности, если бы от короля, который одинаково лелеял двух дочерей, потребовали отдать (в целях обеспечения своей безопасности) одну из них в заложницы, то наилучшим выходом для него было бы выбрать наиболее безобразную.

4.2. Неопределенная оценка

Наша модель исходит из того, что ценность специфических инвестиций (k) хорошо определена. Но это отнюдь не обязательно. В действительности покупателям может быть трудно установить соответствие объема или качества инвестиций, осуществленных согласно заказам, сделанным в первом временном периоде, тому, что требовалось производителям. Это не является серьезной проблемой, если производство на данный товарный рынок основывается на конкурентных началах, и поэтому можно абстрагироваться от фирм — ночных мотыльков. Однако там, где такое предположение не оправдано, появляется возможность экспроприации инвестиций покупателей. Производители могут симулировать компетентность в организации поставок (т. е. утверждать, что сделали инвестиции в специфические активы в размере k , хотя на самом деле осуществили их на сумму $k' < k$) и затем экспроприровать закладные, для которых $h = k$, делая это путем преднамеренного расторжения договора или прибегая к юридическим тонкостям.

Риск особенно велик, когда производитель, продолжающий владеть активами, для которых требуется определенный уровень специфичности, может сохранять их ценность путем интеграции «вперед» с проникновением на рынок покупателя, осуществляемой посредством завладения залогом. И хотя такой производитель плохо подходит для деятельности одновременно на нескольких смеж-

ных стадиях движения продукта, обладание специализированными активами стадии I эффективно понижает те издержки, которые в противном случае появились бы *de novo* при проникновении на стадию II.

Строго говоря, покупатель, предлагающий залог и осознающий риск его умышленного отчуждения, приспособит исходные условия контракта к тому, чтобы отразить в них этот риск. В частности, контракты, поддерживаемые залогами с большим предполагаемым риском экспроприации, будут в меньшей степени контролировать ход сделки, чем те, в которых такие же риски считаются более слабыми. Но это равносильно допущению о том, что при отсутствии дополнительных мер защиты ни передача продукта на условиях формирования трансфертной цены на основе предельных издержек, ни эффективный уровень и качество инвестиций не будут обязательно характеризовать контракты третьего типа. Очевидно, в таких ситуациях встают более глубокие вопросы управления, чем те, что учитываются в простой модели контрактных отношений.

4.3. Неполные контракты/споры об условиях сделки

Сложные контракты неизбежно являются неполными, и многие из них плохо приспособляемы к реальным условиям. Тому есть две причины: во-первых, в контрактах не предусматриваются многие возможные будущие события (а порой их даже невозможно предвидеть) и, во-вторых, согласованные в контракте меры адаптации к подобным возможным событиям, которые удалось распознать в момент его заключения, часто оказываются ошибочными. Последнее происходит, возможно, из-за того, что стороны в ходе выполнения контракта углубили свои знания о производстве и спросе по сравнению с теми, которыми они изначально обладали (Nelson and Winter, 1982, p. 96—136). Таким образом, заполнение инструментального пробела в контракте является важной составной частью механизма его реализации. Делается это просто и эффективно, или же, наоборот, достижение последовательных соглашений по мерам адаптации и их осуществление связано со значительными затратами — все это приводит к огромным расхождениям в оценке эффективности контрактов.

Даже если можно было бы, например, не принимать во внимание риски умышленного расторжения договора, производители, которые не держат секретов от партнеров и добросовестны в выполнении контракта, могут тем не менее оказаться вынужденными оспаривать условия сделки (с покупателями-экспроприаторами), потому что контракты неполны или плохо приспособляемы к новым обстоятельствам. В ответ на это условие контрактного взаимодействия возникают специализированные структуры управления, целью и результатом деятельности которых является содействие гармоничной адаптации контрактов к реальности и сохранение непрерывности отношений обмена. Здесь возможны два варианта: использование обладающих необходимыми знаниями третьих сторон (третейских судей) и взаимное создание специализированных активов.

4.4. Гарантии контракта в натуральной форме

Описанные выше сложности с денежными задатками не исключают предположения о том, что покупатели могут приобретать продукт у производителей на более выгодных условиях тогда, когда они предлагают им гарантии, чем тогда, когда таковых нет. Но в этом случае возникает возможность того, что гарантии примут формы, отличные от задатков.

Допустим, рассматриваемые покупатели представляют собой не только каналы реализации продукции, но и несут расходы по ее производству и сбыту до ее поставки своим клиентам. Далее допустим, что покупатели имеют доступ к двум технологиям, одна из которых — абсолютно общего назначения, другая же требует инвестиций в специфический капитал, имеющий ценность только при использовании его для обслуживания конечного спроса на рассматриваемый продукт. И наконец, допустим, что затраты на перемещение (v) технологии специального назначения для использования в других проектах ниже подобных затрат в случае технологии общего назначения.

Из этого следует, что, даже когда после аннулирования заказа не сделан никакой обмен залогами, поставщики все равно будут продавать продукт по более низкой цене тем покупателям, чьи инвестиции в организацию продаж и обслуживание продукта более специфичны, а не тем, чьи инвестиции менее специфичны. Это происходит пото-

му, что первые в отличие от вторых будут в дальнейшем подтверждать заказы и при менее благоприятных состояниях спроса. Иначе говоря, покупатели, понижаящие свои затраты на перемещение активов путем осуществления транзакционно-специфических инвестиций, предоставляют поставщику более предпочтительный сценарий спроса, чем тот, который он получает от покупателей, избегающих инвестиций в специфические активы. В этом смысле специфические инвестиции, осуществляемые в сфере сбыта, являют собой достоверное обязательство. Однако итоговый контракт не даст эффективного ценообразования на основе предельных издержек. Это случится только в том случае, если производителям будет выплачиваться компенсация по факту аннулирования заказа.

Данный дефект торгового соглашения не означает, что передача залогов всегда будет присуща односторонней сделке. Такое правило страдает от вышеупомянутого риска экспроприации. В целом любые осуществимые альтернативные формы торговли могут иметь изъяны. Сравнительная институциональная оценка таких основных альтернатив, по-видимому, включает учет следующих:

1. Полная компенсация ущерба, вызванного аннулированием заказа, в результате чего покупатели подвергаются риску экспроприации.

2. Покупатели осуществляют инвестиции в специфические активы, однако при этом отказываются от выплат компенсации, что создает для поставщиков более предпочтительный сценарий спроса, но сохраняет у них (пониженный) риск некомпенсируемых убытков.

3. В качестве компромисса поставщики разрабатывают достоверные обязательства и в случае аннулирования заказов добиваются частичных, но не полных выплат денежных эквивалентов залогов.

4. Контрактные отношения расширяются путем развития взаимовыгодных механизмов сделки.

5. Процессы осуществления транзакции консолидируются «под крышей» общей собственности, что является случаем вертикальной интеграции.

Будет ли осуществима 4-я или 5-я альтернатива, зависит от обстоятельств. Взаимовыгодные соглашения исследуются в главе 8, а компромиссные решения, присущие вертикальной интеграции, были ранее исследованы в главе 4. Здесь, как и всюду, основанный на владении полной

информацией выбор между сложными альтернативами требует знания деталей институциональных реальностей экономической жизни (Коорманс, 1957, р. 145). Характеристики участвующих в торговле сторон, технологий, к которым они имеют доступ, и рынков, на которых они действуют, — все это должно быть подвергнуто соответствующей оценке.

5. ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ «ЗАЛОЖНИКА» В АНАЛИЗЕ ОДНОСТОРОННЕЙ ТОРГОВЛИ

На рисунке 7.2 схематически изображены обсужденные ранее технологии и варианты контрактных решений. Если $\hat{p} < p_1 < \bar{p}$, то тогда следует заключать контракт, соответствующий точкам А и С. Это означает, что покупатель будет просить поставщика либо применять технологию общего назначения и платить ему цену p_1 за поставку продукта по подтвержденным заказам, либо сделать специфические инвестиции, которые покупатель обязуется защитить. Если же $\hat{p} < \bar{p} < \bar{p}_1$, то тогда следует включать контракт, соответствующий точкам В и С. В этом случае будет использоваться только технология специального назначения, в отношении которой одни покупатели предложат защиту, а другие нет.

Тезис о том, что покупатели могут влиять на условия и характер поставок, предлагая (или отказываясь предлагать) залоги, применим в анализе отношения закона Робинсона — Патмана к ценовой дискриминации, а также трактовок франчайзинга и двухэтапного ценообразования.

5.1. Закон Робинсона — Патмана

Закон Робинсона — Патмана традиционно интерпретировался как попытка «лишения крупного покупателя [ценовых скидок], за исключением случаев, когда более низкая цена может быть оправдана снижением издержек продавца вследствие *количественного* роста производства, поставок или продаж либо благим стремлением продавца привести свою цену в соответствие с более *низкой* ценой конкурента»¹². Ясно, что для введения в

¹² *FTC v. Morton Salt Co.*, 334 U.S. 37, 1948 (курсив мой.— О. У.).

модель «заложника» условия того, что \hat{p} меньше \bar{p} , нет никаких количественных или способствующих конкуренции мотивов. Не противоречит это условие и общественным интересам. Действительно, для производителя, имеющего дело с двумя потребителями, которые заказывают одинаковое количество продукта, но при этом только один предлагает залог, было бы неэффективным и необоснованным взимать с них одну и ту же цену в тех случаях, когда: 1) для поддержания рассматриваемых транзакций требуются инвестиции в специализированные активы; 2) из-за отказа потребителя принять достоверные обязательства транзакции второго вида выполняются с использованием технологии общего назначения (но более дорогостоящей).

Понятно, что недостающие условия контракта представляют собой дифференцированное обязательство покупки (что отражено в желании предложить залоги) и дифференцированные стимулы к аннулированию договора сразу после выставления залогов. Путаница объясняется склонностью к использованию стандартной (застывшей в развитии) микроэкономической теории, что приводит к игнорированию проблем транзакционных издержек. Исправление такого положения предусматривает изучение микроаналитических аспектов транзакций при уделении особого внимания специфичности активов и связанным с ними рискам, а также оценку альтернативных контрактных решений, предполагающую выполнение *условия учета обычной практики*, стандартным примером которой является прогнозирование безубыточности. Как только это сделано, часто возникает новое понимание нестандартных или незнакомых механизмов контрактации, многие из которых изначально считаются незаконными¹³.

5.2. Франчайзинг

Клайн и Леффлер (Klein and Leffler, 1981) утверждают, что от франчайзиатов могут потребовать инвестиций в

¹³ Отметим, что этот довод применим только к сравнениям \hat{p} с \bar{p} при торговых сделках, в которых задействованы специфические активы. Он не распространяется на характеристики эффективности дифференцированных ценовых предпочтений потребителя, имеющих такие же истоки.

транзакционно-специфический капитал, чтобы обезопасить систему франчайзинга от снижения качества предоставляемых потребителям услуг. Как отмечает Клайн, франчайзеры могут лучше

«...обеспечивать качество посредством требования от франчайзиатов инвестиций в специфические... активы, наличие которых будет означать больший материальный ущерб после расторжения договора, чем штраф, налагаемый на франчайзиата в случае жульничества. Например, франчайзер может потребовать от франчайзиатов, чтобы они брали у него в краткосрочную аренду (а не в собственность) земельные участки, на которых расположены их торговые точки. Наличие договора аренды создает ситуацию, когда расторжение договора франчайзинга может потребовать от франчайзиата перемещения в другое место и тем самым привести его к убыткам в размере его первоначальных неутилизируемых инвестиций. В результате создается разновидность залога, удерживающего франчайзиата от жульничества» [Klein, 1980, p. 359].

Данное соглашение равносильно созданию залогов для восстановления целостности отношений обмена.

Вне учета подобной логики использование залогов в целях сдерживания франчайзиатов от эксплуатации побочных эффектов спроса часто расценивается как навязываемое (сверху вниз) решение. Франчайзиаты «бесильны»; они принимают условия, предполагающие предоставление залога, поскольку у них нет иного выхода. Такие силовые аргументы часто связаны с *ex post* обоснованием механизма контракта. То, что применение заложников для поддержания отношений обмена может быть и часто является эффективным системным решением и, следовательно, не зависит от личности инициатора этого предложения, видно из следующей пересмотренной последовательности событий¹⁴.

Предположим, что предприниматель разрабатывает своеобразную патентуемую идею, которую он тут же продает множеству независимых географически разбросанных поставщиков, за каждым из которых закреплены эксклюзивные права на ведение бизнеса на определенной территории. Каждый поставщик рассчитывает продавать свою продукцию только лицам, проживающим в пределах его территории, но вдруг все с изумлением (и первоначально к радости) обнаруживают, что при этом продажи одновременно осуществляются и мигрирующей части на-

¹⁴ Идея о том, что это полезный способ формулировки проблемы франчайзинга, возникла в ходе моих обсуждений вопроса с Джеффри Голдбергом. Более подробное развитие этой идеи содержится в работе Goldberg, 1982.

селения. Закупки этих людей основаны не на репутации отдельных франчайзиатов, а на представлениях потребителей о репутации всей системы франчайзинга. Именно так возникает побочный эффект спроса.

Следовательно, если бы продажи производились только для местного населения, то каждый поставщик полностью бы присваивал прибыли от своих усилий по продвижению товара и повышению его качества. Мобильность же населения нарушает эту закономерность. Поскольку экономия издержек, проистекающая из локального снижения качества, достается местному оператору франшизы, тогда как негативные эффекты этого процесса для спроса распространяются на всю систему, то теперь поставщики имеют стимул к бесплатному пользованию репутацией системы. Изначально продав эксклюзивные права на ведение операций на конкретных территориях, предприниматель, который стоял у истоков этого бизнеса, стал безразличен к подобным непредвиденным тенденциям в развитии спроса. В итоге группе независимых франчайзиатов остается полагаться на собственные силы в исправлении ситуации, чтобы предотвратить снижение ценности системы, влекущее за собой их индивидуальные и коллективные убытки.

Таким образом, франчайзиаты при пересмотренном сценарии развития событий нанимают агента для надзора за качеством или разрабатывают механизмы наказания, которые бы удерживали от снижения качества. Одним из вариантов достижения этого является обращение к предпринимателю и наем его для оказания таких услуг. Находясь на службе в качестве агента франчайзиатов, предприниматель может осуществить программу проверок качества (с введением определенных ограничений на закупки, в рамках которых от франчайзиатов требуется покупка товаров только у квалифицированных поставщиков, и организацией периодического инспектирования). В дальнейшем стимулы к эксплуатации побочных эффектов спроса могут еще больше снижаться путем требования от каждой франшизы предоставить залог, а также допущения прекращения в любой момент договоров франчайзинга¹⁵.

¹⁵ Возможность прекращения договора будет достоверной угрозой только в том случае, если франчайзиат, обманывающий систему, несет при этом убытки. В этом состоит основной тезис работы Klein and Leffler, 1981. Следовательно, он не был бы верным в случае, когда франчайзиату, с которым расторгнут договор, позволяется продавать франшизу тому,

Этот гипотетический сценарий служит для демонстрации того, что от контроля за побочными эффектами выигрывает именно *система*. Но это только подтверждает, что нормальный сценарий, при котором франчайзер контролирует условия контракта, не является произвольным упражнением во власти. Действительно, если франчайзиаты изначально признают существование побочных эффектов спроса, если франчайзер в первоначальном контракте отказывается оговаривать ответные меры на случай возникновения побочных эффектов и если реформа системы франчайзинга, после того как заключены первоначальные контракты, очень дорогостояща, то франчайзиаты будут предлагать меньшую цену за право ведения бизнеса на конкретной территории, чем та, которую они предложили бы в противном случае. Из этого не следует, что допускающие изменения франчайзеры, которые наперед знают о побочных эффектах спроса и разрабатывают соответствующие ответные меры, создают запретительные *ex ante* условия для франчайзиатов, не желающих сотрудничать в этом вопросе. Франчайзиаты только предпринимают шаги, направленные на получение для себя полной ценности от франшизы. Здесь, как и в других случаях, контрактный процесс должен изучаться в его целостности.

5.3. Двухэтапное ценообразование

Виктор Голдберг и Джон Эриксон описывают интересную двухэтапную схему ценообразования, которую они наблюдали в торговле коксом. Производитель кокса продавал его владельцу обжиговой печи и при этом был собственником земли, на которой был построен завод по обжигу кокса и которую он сдавал в аренду. Поскольку кокс продавался «примерно за четверть текущей рыночной цены эквивалентного по качеству кокса» (Goldberg and Ericson, 1982, p. 25), то Голдберг и Эриксон предполагают, что «рентная ставка была выше нормального рыночного уровня и что контракт был составлен так, чтобы обеспечить непрерывность работы обжиговой печи» (p. 25). Допуская, что предельные издержки значительно ниже сред-

кто предлагает наивысшую цену, за исключением случая, когда инвестиции в специфический капитал не приняли форму специализированных знаний франчайзиата о системе в целом, и потому бывшему держателю франшизы в дальнейшем будет запрещаться участие в этой системе в роли владельца прав франчайзинга, советника или наемного работника.

них, данное соглашение может интерпретироваться как договор, в котором стороны пытаются выработать эффективные условия ценообразования, примерно соответствующие подобным условиям в модели «заложника».

Система формирования цен на коммунальные услуги, согласно которой пользователи последними сами делают *ex ante* платежи за подключение к их источнику, также имеет интересные черты двухэтапного ценообразования¹⁶. Риск того, что продавцы будут экспроприировать инвестиции покупателей после получения авансового платежа, может быть ослаблен за счет создания специализированной третьей стороны, которую ради удобства можно назвать комиссией по регулированию отношений сторон (Goldberg, 1976a). Цена за пользование коммунальными услугами может быть установлена на уровне, максимально близком к предельным издержкам.

Голдберг и Эриксон в целом предполагают, что нелинейные схемы ценообразования являются гораздо более распространенными, чем это принято считать. Они отмечают далее, что такие соглашения часто неуловимы и для их исследования потребуется знание деталей контрактов (1982, р. 56—57).

6. ДЕЛО КОМПАНИИ «ШВИНН»

Хотя спорные вопросы, возникшие в деле компании «Швинн»¹⁷, не абсолютно аналогичны обсуждавшимся выше проблемам франчайзинга, они тем не менее тесно связаны между собой. Поскольку этот случай демонстрирует применение логики, основанной на анализе затрат, предварающих транзакцию (*pretransaction cost*), то будет поучительным рассмотреть аргументы правительства против использованных «Швинн» франчайзинговых ограничений, а затем обсудить альтернативную интерпретацию последних.

6.1. Претензии правительства США к «Швинн»

«Арнольд, Швинн энд Ко.» (Arnold, Schwinn and Co.) является давним производителем высококачественных ве-

¹⁶ Эта идея была подсказана мне Алвином Клеворином.

¹⁷ *United States v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U. S. 365, 1967.

лосипедов. В 1951 г., когда фирме принадлежало 22 % рынка Соединенных Штатов, она решила ввести ограничения на держателей своей франшизы. Уполномоченным дилерам, от которых раньше требовали обеспечения минимума услуг (реклама, сборка велосипедов, хранение их запаса и запасных частей к ним, обеспечение квалифицированными ремонтниками и т. п.), теперь запрещалось заниматься перепродажей велосипедов «Швинн» неуполномоченным дилерам. Ограничение было нацелено на то, чтобы прекратить доступ продукции «Швинн» в магазины товаров по сниженным ценам. И хотя после введения этого ограничения рыночная доля фирмы устойчиво падала (до 13 % в 1961 г.), «Швинн» проводила его в жизнь на протяжении всего следующего десятилетия. Правительство предъявило компании иск, объявив, что ограничение было антиконкурентной мерой. В заявлении апелляции развивалась такая трактовка данного случая:

«В отраслях с высокой индивидуализацией продуктов* конкретные товары, имеющие торговые марки, такие, как велосипеды «Швинн», часто имеют собственный рынок, внутри которого конкуренция (между товарами с одной торговой маркой) крайне важна для потребителя и должна сохраняться... Энергичные усилия «Швинн», направленные на отлучение неуполномоченных розничных торговцев от продаж их велосипедов, дают основание полагать, что в отсутствие таких ограничений существовала бы более широкая сеть розничной торговли этими товарами, приносящая выгоды для общества (включая более низкую цену), получаемые от конкуренции в розничной торговле»¹⁸.

Аналогичные взгляды были изложены в правительственном резюме по данному делу:

«Исходный тезис франчайзинговой программы компании «Швинн» состоит в том, что «Швинн» является уникальной торговой маркой, которая требует надбавки к цене, другими словами, она пользуется максимально возможной защитой от конкуренции со стороны других товаров, имеющих торговые марки. В той степени, в какой эта посылка разумна, ясно, что единственно полным и эффективным инструментом контроля за розничной ценой велосипедов «Швинн» является тот, что создан конкуренцией дилеров и дистрибьютеров компании „Швинн“»¹⁹.

Правительство также не скрыло своей неприязни к индивидуализации продуктов:

«Либо велосипед «Швинн» действительно продукт с исключительно высокими характеристиками, за который потребитель сам готов платить

* Product differentiation — придание продукту характеристик, отличающих его от аналогичной продукции других фирм.— *Прим. ред.*

¹⁸ Jurisdictional Statement for the United States (*United States v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U.S. 365, 1967, p. 14).

¹⁹ Brief for the United States (*United States v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U.S. 365, 1967, p. 26).

больше, и в этом случае не было бы нужды создавать имидж высокого качества путем искусственного ограничения конкуренции издержек сбыта продукта; либо он не обладает высоким качеством, а потребитель оказывается обманут в своей вере в обратное, поскольку он исходил из одинаково высоких розничных цен на это изделие. Но ни в одном из случаев частный интерес производителя в поддержании имиджа продукта путем установления на него высокой цены не оправдывает вытекающего из этого серьезного ослабления конкуренции»²⁰.

Правительство также выразило свой взгляд на достоинства вертикальной интеграции в сравнении с вертикальными ограничениями конкуренции:

«Даже если бы угроза интеграции при обстоятельствах данного случая не страдала полным отсутствием правдоподобности, то мы бы все равно настаивали на том, что это был неадекватный довод в защиту ограничения торговых расходов. Прежде всего правило, более терпимое к тем производителям, которые сами внедряются в сферу сбыта, чем к тем, которые вводят ограничения на деятельность независимых дистрибьютеров, просто отражает тот факт, что (хотя интеграция производственных и сбытовых операций иногда и может принести выгоду экономике в целом посредством снижения затрат) соглашения о поддержании уровня цен товаров при перепродаже или навязывании временных ограничений на территории распространения товаров или на тип используемых торговых предприятий, аналогичные наблюдаемым в нашем случае, никогда еще не приводили к какой-либо сравнимой экономии издержек»²¹.

Взгляды правительства на индивидуализацию продуктов и франчайзинговые ограничения, таким образом, могут быть сведены к следующим трем положениям: 1) индивидуализированные продукты можно разделить на две группы: продукты, для которых ценовая надбавка является оправданной, и продукты с необоснованной надбавкой к цене; 2) конкуренция товаров с одной торговой маркой играет существенную роль в защите интересов потребителя независимо от того, является индивидуализация продуктов естественной или искусственной; 3) хотя вертикальная интеграция иногда приводит к экономии издержек, то же самое нельзя сказать о вертикальных ограничениях конкуренции»²².

²⁰ *Ibid.*, p. 47.

²¹ *Ibid.*, p. 50.

²² Ричард Познер, который признает свое авторство правительственного резюме и который защищал позицию правительства на процессе по делу «Швинн», настаивает на том, что в то время его анализ спорных вопросов «отражал преобладавшую тогда среди экономистов-профессионалов трактовку ограничений сбыта» (Posner, 1977, p. 3). Хотя я и согласен с тем, что в те годы действительно существовала (и еще сегодня жива) экономическая концепция, сходная со взглядами, изложенными в правительственном резюме по делу «Швинн», я бы не решился охарактере-

6.2. Альтернативная интерпретация

Для правительства полностью прошло незамеченным то, что «Швинн», возможно, обнаружила в конкурентной отрасли перспективную нишу и что введенные ею ограничения были нужны для сохранения жизнеспособности данной ниши. Вместо этого правительство обратило всю мощь своей пропаганды на описание воображаемого наступления на конкуренцию. Оно игнорировало возможные различия между потребителями и их рыночными предпочтениями. Столь упрощенная трактовка проблемы явно неудовлетворительна.

Продукция «Швинн» будет, по-видимому, наиболее привлекательной для тех покупателей, у которых велики альтернативные затраты времени или для кого относительно неприемлема самостоятельная сборка либо обслуживание велосипедов. Поясним это простым примером. Высокооплачиваемые юристы и другие консультанты, которые выписывают своим клиентам почасовые счета, будут платить в несколько раз большую, по сравнению с обычной, цену за стрижку, потому что чаще являются постоянными клиентами парикмахеров, стригущих волосы по записи, чем посетителями заведений, где обслуживание ведется в порядке живой очереди (Беккер, 1996, с. 75). Этот довод в обобщенном виде применим при анализе покупок потребительских товаров длительного пользования. Время экономится там, где потребителю не нужно искать товар с торговой маркой, обладающий необходимыми характеристиками, а требуется просто найти магазин, где сосредоточен такой товар. Дополнительная экономия времени возникает и в

ризовать ее как принятую всеми профессиональными экономистами. В приписывании последним своих взглядов Познер заходит слишком далеко. Я считаю так по ряду причин: в этом резюме не указывается экономическая литература, на которую опирался его автор (работа Престона — единственная научная экономическая статья, посвященная вертикальным ограничениям, которая была процитирована в документе [Brief for the United States, *United States v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U.S. 365, 1967, p. 49]; к тому же Престон активно обсуждает ряд законных экономических целей, которые могут быть достигнуты посредством вертикальных ограничений (Preston, 1965, p. 507—519); кроме того, в это время уже стали доступными научной общественности работы Телсера по вопросам рациональности ограничений (Telser, 1960, 1965), наконец, я сам активно выразил свое несогласие с резюме, когда оно находилось в стадии подготовки.

случае, если товар поступает в магазин заранее смонтированным, если он достаточно прост в обращении и надежно обслуживается в расположенных удобно для потребителя точках.

Подобная торговая марка велосипедов будет также привлекательна для тех потребителей, которые не могут самостоятельно собрать или отремонтировать велосипед, несмотря на то что их альтернативные затраты времени на одну такую операцию могут быть и ниже средних. В данной ситуации, несмотря на низкие удельные издержки, совокупные альтернативные затраты велики, поскольку представляют собой сумму удельных издержек и потраченного времени. Таким образом, два типа потребителей положительно откликнутся на имидж «Швинн». Это, во-первых, те, кто не приемлет занятий с механизмами, и, во-вторых, те, для кого, хотя они и обладают способностями и знаниями в этой сфере, характерны высокие удельные альтернативные затраты времени.

Все это, однако, свидетельствует только об одном, а именно: продажи велосипедов «Швинн» через систему франчайзинга привлекательны для некоторых потребителей. Дело не доходит до вопроса о том, должна ли «Швинн» продавать свою продукцию через всех желающих делать это лиц, позволяя дилерам самим решать, предоставлять или нет набор услуг, который квалифицировал бы их как франчайзиатов. Поступи «Швинн» таким образом — и потребители, имеющие описанные выше характеристики, по всей видимости, пошли бы во франшизные торговые точки; те же, кто не пошел бы, могли бы направиться еще куда-нибудь. Поскольку в мире неограниченной рациональности большее число степеней свободы (в данном примере — большее количество методов торговли) всегда лучше, чем меньшее, то естественным предпочтением государственной политики здесь было бы дозволение потребителям решить этот вопрос самим.

Однако можно четко сформулировать несколько оправданий в поддержку ограничений на франчайзинг. Во-первых, имидж качества продукции «Швинн» может быть испорчен в отсутствие ограничений на продажи; во-вторых, если даже имидж качества не ухудшился, жизнеспособность франчайзиатов может зависеть от ограничений на продажи; в-третьих, издержки по проведению в жизнь контрактов на реализацию продукции возрастают в сме-

шанных системах сбыта²³. Имидж качества продукции «Швинн» частично основывается на ее объективном восприятии потребителями: велосипеды «Швинн», купленные у уполномоченных дилеров, поступают с гарантированным набором продажных и эксплуатационных услуг. Но имидж может также быть подвержен влиянию информации, передаваемой из уст в уста. Если потенциальным потребителям кто-то говорит: «Я купил велосипед «Швинн», и он оказался „лимоном“» (но при этом им не сообщается, что данный велосипед был приобретен в магазине товаров по сниженным ценам, так как был неправильно собран, и что из-за этого гарантийные обязательства «Швинн» были нарушены), то этим подрывается доверие потребителей к «Швинн». Иначе говоря, репутация качества может быть сохранена только тогда, когда условия продажи товаров и услуг регламентируются²⁴. В связи с этим заметим, что побудительный мотив к инвестированию в коммерческую репутацию путем окружения транзакций институциональной инфраструктурой возникает лишь в мире ограниченной рациональности.

Даже если имидж качества продаж через систему франчайзинга не ухудшается благодаря нефранчайзинговой торговле, то все равно должна быть исследована ком-

²³ Хотя оно, очевидно, неприменимо к делу компании «Швинн», четвертое оправдание может быть связано с несправедливым распределением затрат на демонстрацию товаров. Потребители могут прицениваться к велосипедам «Швинн» у привилегированного дилера, решая, какую модель, с какими характеристиками и т. д. покупать, а затем делать покупку в магазине товаров по сниженным ценам, где демонстрационных затрат в значительной мере удастся избежать. Это может стать более серьезной проблемой в случае продвижения на рынке более дорогих товаров, таких, как автомобили.

²⁴ Тот факт, что 20 % уполномоченных продаж велосипедов «Швинн» было осуществлено торговыми предприятиями системы «Б. Ф. Гудрич» (B. F. Goodrich), магазинами скобяных изделий и универмагами, которые не предоставляли соответствующих услуг, может расцениваться как «доказательство» того, что указанный выше риск является несущественным (см.: Brief for the United States, *United States v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U.S. 365, 1967, p. 43—44). Но против этого довода можно привести три суждения: 1) в то время как осуществление 20 % от общего объема продаж без предоставления необходимых услуг может быть позволительным, увеличение этой доли до 40 % недопустимо; 2) репутация названных торговых предприятий отлична по своим характеристикам от репутации магазинов товаров по сниженным ценам и, следовательно, может «стоять за спиной» продаж более весомо; 3) решение предпринимателей по таким вопросам заслуживает определенного неоспоримого уважения.

мерческая жизнеспособность франчайзиатов, которая зависит от объемных характеристик. Предположим, что, согласно установленному порядку, привилегированному дилеру для обеспечения самокупаемости нужно продать некоторое минимальное количество велосипедов. Предположим далее, что «Швинн» с большой осторожностью выбирает кандидатов в держатели своей франшизы, осознавая необходимость их безубыточного функционирования²⁵. Наконец, предположим, что система изначально жизнеспособна, но затем возникает бизнес по торговле товарами по сниженным ценам. Вскоре после этого франчайзиаты, оперирующие на уровне своих предельных издержек, становятся нежизнеспособными. Как следствие таких процессов, опасности подвергаются уверенные позиции торговых предприятий компании «Швинн» с удобным обслуживанием. Потребительский интерес падает, и уже другие, бывшие жизнеспособными, франчайзиаты начинают бороться за свое выживание. Ухудшение ситуации, вкупе с описанным выше снижением имиджа качества, создает риск того, что франчайзинг — как способ сбыта продукции — становится нежизнеспособным, и в итоге потребители, в отношении которых такая дифференциация форм торговли приносит чистые прибыли, смогут заключать сделки только на недифференцированных рынках.

Третье оправдание ограничений на франчайзинг касается издержек регулирования. Данный довод состоит в том, что осуществлять регулирование простых систем дешевле, чем делать это в отношении более сложных. В сложных системах трудно выявить причины их сбоев (определить ответственных лиц). Если при этом может быть представлено несколько «оправданий» происшедшего, то число проверок действительного состояния дел сократится. Хотя я и не полагаю, что именно таким был изначальный подход компании «Швинн», он мог бы быть уместным при разработке других систем маркетинга. Опять же это проблематично только в мире ограниченной рациональности, поскольку системы, в которых отсутствует трение, являются саморегулирующимися.

²⁵ Всего этого следует ожидать. Франчайзеры, по обыкновению, будут продавать с аукциона объекты для ведения бизнеса на основе договора франчайзинга, при эксплуатации которых предполагается получение прибыли выше конкурентного уровня. Эта практика будет иметь место, если проведение таких аукционов не станет чересчур дорогостоящим.

Рассмотрим наконец вопрос о том, будет ли в дальнейшем «Швинн» интегрироваться «вперед» со сферой розничной торговли, если будут запрещены ограничения на продажи ее продукции непривилегированным торговым предприятиям. Если бы издержки сбытовых подразделений «Швинн» были в результате равны соответствующим издержкам ее франчайзиатов, то вертикальная интеграция «вперед», вероятно, имела бы место. Однако есть несколько причин считать, что все могло бы произойти иначе. Прежде всего, привилегированные дилеры были заняты продажей и обслуживанием велосипедов не только марки «Швинн», но и других торговых марок²⁶. Кроме того, многие франчайзиаты также торговали иными, чем велосипеды, товарами. Если предположить, что множественность торговых марок и продуктов необходима дистрибьютерам, чтобы работать без убытков, то интеграция «вперед» требовала бы от «Швинн» заняться нежелательными и, возможно, недоступными для нее видами торговой деятельности. Диверсификация последней за счет распространения ее на товары, в отношении которых «Швинн» не располагает требуемыми специальными знаниями или навыками, является нежелательным мероприятием. Более того, создание запасов товаров других торговых марок может создать трудности в их поставках, поскольку другие производители велосипедов могут заподозрить, и не без причины, что продажа их изделий сотрудниками «Швинн» будет для их торговых марок оскорбительной и унижительной.

Далее, даже если бы такие помехи отсутствовали, остается вопрос о том, могла ли «Швинн» создать для менеджеров интегрированных торговых предприятий такие стимулы, которые бы способствовали столь же эффективному ведению дела, как при использовании франчайзинга. Нужно будет обязательно применять и «кнут», и «пряник». Присущие бюрократическим способам организации слабости системы побудительных мотивов оказываются следующим препятствием на пути интеграции компании «Швинн» «вперед» (см. гл. 6).

В итоге если реализуются наихудшие последствия вертикальной интеграции (коллапс системы франчайзинга,

²⁶ Компания «Швинн» требовала от франчайзиатов выставлять в торговых залах свои велосипеды «на условиях равных и столь же привлекательных, как и условия показа любого конкурентного велосипеда» (*Brief for Arnold, Schwinn & Co., United States v. Schwinn & Co.*, 388 U.S. 365, 1967, p. 57, n. 89 [Appendix 1]).

«Швинн» экономически не в состоянии осуществлять интеграцию «вперед», и имидж торговой марки «Швинн» улетучивается), то запрещение франчайзинговых ограничений способствует возникновению реального экономического ущерба, типа того, что показан на рисунке 7.3. Кривая спроса на велосипеды «Швинн» представлена здесь как $p_2 = g(q_2; \bar{p}_1)$, где \bar{p}_1 есть цена, по которой продаются другие велосипеды (она считается заданной). Кривая AC_2^f описывает средние издержки продаж и обслуживания в торговых предприятиях, имеющих франшизу. Как показано на рисунке, использование франшизы самоокупаемо (сопровождается покрытием всех издержек при обеспечении надлежащей нормы прибыли) в точке (p_2^*, q_2^*) , т. е. в случае, когда при цене p_2^* объем реализации велосипедов составляет q_2^* . Если предположить, что затраты на поставки неиндивидуализированных велосипедов не увеличиваются в результате использования «Швинн» франчайзинга, то чистые выигрыши (потери) в благосостоянии, получаемые посредством предложения (изъятия) товаров с торговой маркой «Швинн», будут представлены заштрихованной областью выигрыша потребителей.

В позиции правительства, которое сторонилось рассмотрения особенностей ситуации с точки зрения транзакционных издержек, предпочтя ей трактовку на основе концепции фирмы как производственной функции, оказалась упущенной огромная часть того, что являлось уместным для получения точной экономической оценки предмета спора²⁷. Дело компании «Швинн» показывает, как

²⁷ Если бы потребители имели полное представление о всех интересующих их характеристиках продуктов или могли быть о них бесплатно извещены, то «Швинн» могла бы попросту заявить о том, что производит велосипеды с данными параметрами. Потенциальные покупатели взяли бы это заявление на заметку, потребители могли бы подтвердить, что оно соответствует действительности (хотя в мире, где все обладают полными знаниями, такое подтверждение является излишним мероприятием), и те, кто оценил эти характеристики, могли бы судить о том, оправдана ли введенная фирмой надбавка к цене. Таким образом, в мире неограниченной рациональности индивидуализация продуктов протекает гладко и без обмана.

Однако потребители не обладают столь мощным познавательным потенциалом. Их возможности получать, хранить, воссоздавать и обрабатывать информацию ограничены. Поэтому перед «Швинн» встает не только проблема передачи информации об отличительных особенностях ее продукции, но и не менее важная задача заставить потребителя поверить в предлагаемый имидж ее качества. Таким образом, если потребители случайно вводятся в заблуждение тем, что иногда им

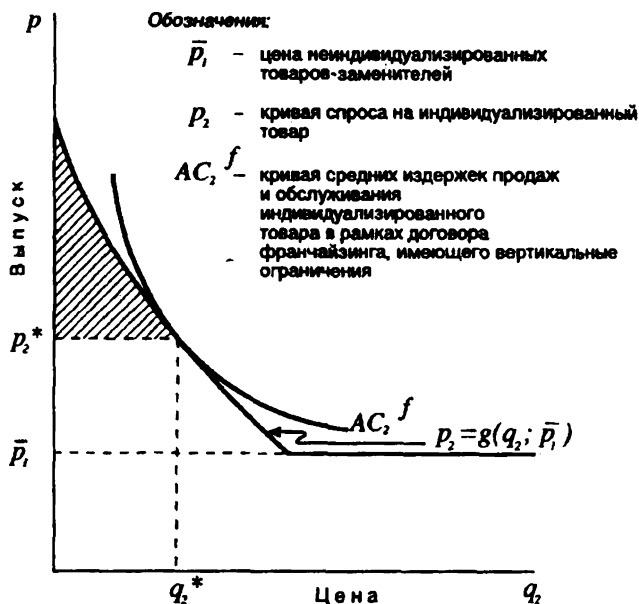


Рис. 7.3. Последствия запрещения франчайзинговых ограничений

далеко могло зайти правительство в эпоху господства негостеприимной традиции в антимонопольном регулировании. В рамках прикладной теории цен не было места для нестандартной или, по выражению Коуза, «непонимаемой» (1993б, с. 63) контрактной практики и поэтому достоинства последней отвергались либо не замечались.

говорится одно, а они, к своему разочарованию, узнают, что это не так, и если примеры такого обмана или мошенничества становятся известными другим потенциальным потребителям небесплатно, в результате чего репутации фирм не поддерживаются перманентно и аккуратно, то потребители будут осторожны в случаях, когда продавцы извещают их о «превосходном» качестве товаров со своими торговыми марками.

На рынке, где действуют потребители, обладающие ограниченной рациональностью, «Швинн» оказывается перед лицом трех взаимосвязанных информационных проблем. Во-первых, ей необходимо обратить внимание потребителей на отличительные характеристики продуктов, которыми она стремится снабдить их. Во-вторых, ей необходимо обеспечить институциональную инфраструктуру, которая предотвратит деградацию этих характеристик. В-третьих, ей необходимо достичь обеих целей наиболее экономичным способом. Правительство, похоже, не поняло ни одной из этих проблем.

ДОСТОВЕРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА II: ДВУСТОРОННИЕ СДЕЛКИ

В данной главе разработанная ранее модель «заложника» используется для анализа случая двусторонней торговли. Предметом изучения, как и прежде, является ситуация, когда покупатель и продавец, учитывая риски отчуждения «заложников», могут попытаться *расширить* контрактные отношения и вывести их за «естественные» границы посредством создания *отношений взаимной надежности*.

Один из способов защиты трансакций, в ходе которых поставщики делают специфические капиталовложения, заключается в том, чтобы покупатели инвестировали в транзакционно-специфические активы в сфере сбыта. *Ceteris paribus*, такие инвестиции покупателей сигнализируют поставщикам о наличии более благоприятных перспектив спроса. Тем не менее для претендентов на остаточный доход сохраняется риск убытков, если при аннулировании заказов не будет выплачена компенсация. Поэтому инвестиций на стадии сбыта при режиме односторонней торговли недостаточно для того, чтобы полностью извлечь оптимальные выгоды от торговой сделки. По этой причине односторонняя торговля порой вытесняется двусторонней, хотя подобная замена не всегда осуществима или эффективна. Как будет показано ниже, такая экспансия контрактных отношений иногда позволяет достичь (или в большей степени приблизиться к) их полной оптимальности.

В разделе 1 рассматриваются взаимность сделок и товарообмены (свопы). В разделе 2 представлен расширенный вариант простой модели «заложника» для случая двусторонней торговли. Товарообмены между нефтяными

компаниями исследуются в разделе 3, а в разделе 4 изложены заключительные замечания, относящиеся к этой и предыдущей главам.

1. ВЗАИМНОСТЬ СДЕЛОК

1.1. Общие вопросы

Появление взаимности сделок трансформирует одно-сторонние отношения поставки, при которых А продает Б продукт X, в двусторонние, при которых А дает согласие купить у Б товар Y при условии продажи ему продукта X, и обе стороны понимают, что контракт будет продлен только в том случае, если будет сохраняться подобная взаимность. Возникающие в результате контрактные отношения оказываются более объемными. Одни авторы считают взаимные продажи антиконкурентной мерой (Stocking and Mueller, 1957; Blake, 1973), другие исследователи оценивают их более благосклонно. Джордж Стиглер предлагает следующую трактовку подобной взаимности, подтверждающую ее рациональность:

«Подходящая для взаимного обмена ситуация возникает тогда, когда цены не могут свободно меняться для того, чтобы привести в соответствие условия спроса и предложения. Предположим, фирма имеет дело с представителем отрасли, где есть тайный сговор о фиксировании цен. Действующая в такой отрасли компания была бы готова продать продукт по цене ниже той, которая установлена картелем, если она сможет избежать разоблачения. Ее цена может быть фактически понижена за счет закупки другого товара у потребителя-продавца по взвинченной цене. Тем самым в данном случае взаимный обмен восстанавливает гибкость цен»¹.

Однако поскольку многие отрасли не удовлетворяют предпосылке об олигополистическом сговоре об уровне цен (Posner, 1969; Williamson, 1975, chap. 12), а между представителями их иногда наблюдается взаимность сделок, то, вероятно, можно считать, что последняя имеет и другие мотивы. Одним из них является принцип «равенства исходных условий сделки» (tiebreaking), другим — предполагаемые выгоды, которые может получить предпочтительная структура управления от взаимности сде-

¹ Доклад Комиссии Президента по вопросам производительности и конкуренции (President's Task Force Report on Productivity and Competition), перепечатанный в *Commerce Clearing House Trade Regulation Reporter*, 1969, June 24, No. 419, p. 39.

лок. Эти два мотива могут различаться в зависимости от типа продаваемого продукта.

Первое объяснение применимо там, где фирма Б, покупающая специализированный продукт у фирмы А, обращается к ней с просьбой закупить у Б стандартизированный продукт с учетом того, что фирмой Б выполняются рыночные условия такой сделки. При прочих равных условиях агенты по снабжению из фирмы А будут склонны удовлетворить эту просьбу. Ф. М. Шерер отмечает, что «большинство руководителей 163 корпораций, принявших участие в проведенном в 1963 г. опросе, утверждали, что право быть поставщиком их фирм на взаимной основе присваивалось только тогда, когда цена, качество и условия доставки соответствовали рыночным нормам» (Scheher, 1980, p. 344).

Более интересна ситуация, когда взаимность сделок предполагает продажу специализированного продукта фирме Б, обусловленную закупкой специализированного продукта у самой Б. В данном случае в пользу взаимности сделок говорит то, что такой продукт может служить в качестве средства выравнивания положения сторон, тем самым снижая стимулы покупателя к разрушению отношений обмена и вынуждая поставщика к перемещению специализированных активов, в результате которого их альтернативная ценность резко снижается. В отсутствие залога (или другой гарантии того, что покупатель не будет разрушать отношений обмена) продажа специализированного продукта фирмой А фирме Б может вообще никогда не состояться. Наиболее верным признаком приверженности покупателя сделке является его готовность согласиться на взаимное предоставление специфических активов, в результате чего ослабляются риски нарушения соглашений.

В первом (1968 г.) издании «Правил слияний» Министерства юстиции США был принят совершенно иной подход к проблеме. Хотя в документе речь шла о конгломератных слияниях, тем не менее озабоченность в отношении взаимообмена как контрактной практики носила общий характер. В этом смысле язык документа весьма поучителен:

«а) поскольку взаимные закупки (т. е. благоприятствование какому-либо потребителю при осуществлении в свою очередь закупок его продукции) являются экономически не оправданной деловой практикой, предоставляющей поддерживаемой фирме конкурентное преимущество

вне зависимости от достоинств ее продукции, то министерство будет, как правило, противодействовать любому слиянию, которое создает серьезную опасность взаимных закупок...

в) если не имеют места исключительные обстоятельства, то министерство не будет признавать в качестве оправдания для слияния, создающего серьезную опасность взаимных закупок, заявление о том, что данное слияние будет способствовать достижению экономии, поскольку, помимо других причин для такого отказа, министерство убеждено в том, что в общем случае эквивалентные сокращения затрат могут быть достигнуты фирмами, участвующими в других слияниях».

Эти «Правила» примечательны в нескольких аспектах. Во-первых, они явно уходят корнями в негостеприимную традицию экономического анализа: взаимность сделок, как и другая нестандартная контрактация, является «экономически не оправданной деловой практикой». Во-вторых (и в связи с первым замечанием), «Правила» составлены под влиянием исследовательской традиции, делающей акцент на роли технологий: документ ссылается на «достоинства продукта» (что является стандартным приемом технократического подхода), но при этом «достоинства сделки» (вопросы управления) остаются без внимания. В-третьих, «Правила» утверждают, что сопутствующая слияниям экономия издержек может быть получена без рисков от взаимности сделок (в смысле ее антиконкурентных последствий.— *Прим. ред.*): ценное для общества снижение издержек (за счет технологических факторов) обычно может достигаться путем проведения слияний, отличных от предлагаемых в том, что они не создают связанных со взаимообменом рисков. Возможность того, что нестандартная контрактация, к которой относится взаимность сделок, может принести значимую экономию затрат, просто игнорируется. Эта экономия, очевидно, столь неправдоподобна, что потенциальные выгоды от таких контрактов даже в принципе не допускаются еще до того, как быть отвергнутыми.

Прямо противоположно по смыслу интересное обсуждение проблемы взаимности сделок Лоном Фуллером, хотя и ведется оно в гораздо более общих понятиях, чем это делают «Правила»:

«Я думаю, что можно различать три условия для оптимальной эффективности понятия долга. *Первое* — отношение взаимности, из которого проистекает чувство долга, — должно быть результатом добровольного мгновенно вступающего в силу соглашения сторон; они сами «создают» чувство долга. *Второе* — взаимные действия сторон, которые должны в некотором смысле быть равноценными. Хотя понятие предпосылки добровольности само по себе сильно уповает на чувство справедливости, эта опора на него усиливается, если в учет дополнительно

принимается элемент эквивалентности... *Третье* — ...отношения долга в теории и на практике должны быть реверсивными...

Когда мы зададимся вопросом, в обществе какого типа эти условия будут скорее всего выполняться, то получим удивительный ответ: в обществе экономических торговцев» [Fuller, 1964, p. 22—23].

Чтобы избежать в целом некритичного рассмотрения концепции «заложников» как средства защиты взаимной торговли, отметим, что она применима только в тех случаях, когда обе стороны подвергают риску свои специализированные активы. Там, где инвестиции в специализированные активы осуществляются только одним участником сделки или не делаются никем, практика взаимности сделок обмена имеет иные корни².

1.2. Товарообмены

Хотя взаимная торговля между неконкурирующими фирмами иногда может быть оправдана, обмен продуктами между номинальными конкурентами наверняка является проблемой более загадочной и трудной. Фирмы, находящиеся предположительно в состоянии лобовой конкуренции, должны бы скорее соперничать в продажах продукта, а не торговать друг с другом. Поскольку, согласно неоклассической теории, не существует правдоподобных выгод от непрерывного обмена продуктами между конкурентами, то государственная политика в отношении товарообменов была в основном негативной и даже враждебной.

При рассмотрении товарообменов полезно различать некоторые моменты. Во-первых, торговля между конкурентами (кратко- или долгосрочная, одно- или двусторонняя) осуществима только тогда, когда продукт свободно обменивается на другие. Это неверно для многих дифференцированных товаров и услуг, и потому вопрос о торговле данными товарами между конкурентами никогда не встает. Во-вторых, полезно делать различие между кратко- и долгосрочными соглашениями о поставках. Краткосрочные соглашения могут быть объяснены как

² Некоторые возможные препятствия для торговли обсуждаются в работе Scherer, 1980, p. 344—345. Еще одно препятствие состоит в том, что взаимность сделок становится бюрократической привычкой, удобной для сбытовиков и снабженцев, и вследствие этого фирмы-аутсайдеры (по отношению к участникам взаимоотношений.— *Прим. ред.*) ставятся в невыгодное положение при попытках обеспечить продажи своей продукции (см.: Williamson, 1975, p. 163—164).

«случайные исключения», посредством которых один конкурент продаст продукт другому на краткосрочной, ликвидизирующей брешь в его снабжении основе для того, чтобы временно ослабить непредвиденную нехватку продукта (возникшую в результате изменений в спросе или предложении). Соперничающие во всем остальном фирмы могут помочь одна другой в ликвидации разрывов в поставках, понимая, что в следующий раз они могут поменяться местами. Государственная политика, вероятно, может допускать преимущества таких торговых отношений и в той степени, в какой они не становятся повседневной практикой, а следовательно, не стимулируют развития «паутины взаимозависимости», не возражать против них. Долгосрочная торговля между конкурентами, однако, значительно менее совместима с понятием эффективной лобовой конкуренции. По крайней мере, такие соглашения требуют тщательного изучения.

Вопрос о том, есть ли для конкурентов определяемые соображениями эффективности мотивы к взаимным поставкам на долгосрочной основе, изначально связан с проблемой перспективной экономии производственных издержек. Достижение экономии последних посредством долгосрочной торговли между конкурентами требует, чтобы экономия от масштаба была большой относительно размеров региональных рынков, и если это выполняется, то специфические для конкретной фирмы эффекты репутации распространяются за географические границы рынка. Первое очевидно, поскольку в случае отсутствия экономии от масштаба любая фирма, вероятно, осуществляла бы поставки повсюду согласно своим долгосрочным целям. Однако там, где экономия от масштаба значительна, емкость каждого рынка будет соответствовать только ограниченному числу заводов минимально эффективного размера.

Но свободная обмениваемость продукта и экономия от масштаба не гарантируют получение выгод от торговли в случае осуществления таких продаж. Эти выгоды будут иметь место только тогда, когда ценность (идентичных) продуктов, продаваемых конкурентами, превышает ценность продуктов, поступающих от местного поставщика. Проблема здесь заключается в том, останутся ли ценные эффекты репутации нереализованными, если конкуренты не способны получать продукт местного производства на льготных условиях. Фирмы, обладающие ценной репута-

цией за пределами своего локального рынка, включая отдаленные рынки, являются, таким образом, теми фирмами, для которых будут привлекательными долгосрочные поставки, осуществляемые конкурентами³.

Даже если допустить, что выполнены условия свободной обмениваемости продукта, экономии от масштаба и эффектов репутации, это означает только то, что *односторонняя* долгосрочная торговля между конкурентами может привести к экономии издержек. Тех же самых аргументов недостаточно для обоснования *двусторонних* соглашений (товарообменов). Действительно, обычный довод в защиту товарообменов — состоящий в том, что неэффективные дальние встречные перевозки продукции (*cross-hauling*) будут иметь место, если потребовать от каждой фирмы всюду поставлять продукцию в соответствии со своими нуждами, — удобно замалчивает объективную альтернативу, заключающуюся в отсутствии не торговли вообще, а в сохранении лишь долгосрочной односторонней торговли. Неспособность напрямую изучать подобные проблемы и показывать, когда товарообмены обладают институциональными преимуществами в сравнении с более стандартными и знакомыми формами односторонней торговли, по-видимому, объясняет ту подозрительность или враждебность, с которыми обычно рассматриваются товарообмены. Вывод, следующий из настоящей главы, состоит в том, что двусторонние обмены дают возможность будущих преимуществ над односторонней торговлей, *если* происходящее в результате их предоставление сторонами транзакционно-специфических активов усиливает достоверные обязательства, не создавая одновременно рисков отчуждения.

Примером специфического актива, который подвергается риску при односторонней долгосрочной торговле, но защите которого служит долгосрочное соглашение о взаимном обмене, являются целевые активы. Вспомним, что целевые активы были ранее определены как дискретные дополнения к активам общего назначения, осуществляемые лишь для обеспечения продажи крупной партии продукта конкретному потребителю. Преждевременное пре-

³ Оценки эффектов репутации могут быть иллюзорными или реальными. Последние выступают в виде удобств для потребителя (при выставлении счетов либо заключении контрактов) или подтвержденного знания характеристик продукта.

крашение контракта покупателем оставило бы производителя с большими избыточными производственными мощностями, от которых можно было бы избавиться, лишь продав их по бросовым ценам. Требование к покупателям о размещении залога позволило бы контролировать возникновение данного риска, однако только ценой создания другого: производитель может изловчиться и экспроприровать залог. В более общем случае это означает, что заинтересованность производителя в эффективной адаптации к новым обстоятельствам не полностью задействована. Взаимная торговля, поддержанная раздельными, но одновременными инвестициями в специфические активы, обеспечивает взаимную защиту от второго типа рисков. Более того, созданные посредством этого залогов имеют интересное свойство: ими *никогда не обмениваются*. Напротив, если контракт был бы досрочно прекращен, каждая сторона продолжала бы владеть своими целевыми активами.

Обычный довод о том, что товарообмены оправданы потому, что они позволяют избежать дорогостоящих встречных перевозок, не касается описанных выше проблем и сам по себе не является адекватным оправданием широкого распространения товарообменов. Если бы в результате их достигалась только экономия транспортных издержек, то для этого было бы достаточно односторонней торговли. Действительно, от фирм, покупающих продукцию конкурентов и продающих им свою, следовало бы ожидать создания центральной биржи, на которой спрос и предложение приводились бы в соответствие неким аукционистом. Тогда фирмы прекратили бы продажи друг другу только от случая к случаю. Однако там, где предоставляются целевые активы, *соответствие участников сделки друг другу явно имеет значение*. Торговые сделки такого типа не будут проходить через биржевой аукцион, а по ним будут тщательно вестись переговоры между сторонами. Следовательно, взаимность сделок в этих обстоятельствах представляет собой механизм поддержания непрерывности специфического торгового отношения, результатом которого является ослабление торгового риска.

2. РАСШИРЕННЫЙ ВАРИАНТ МОДЕЛИ «ЗАЛОЖНИКА»

Допустим, что в тесную двустороннюю торговлю вовлечены две фирмы и что обе произвели инвестиции в специфические активы в объеме k для поддержки отношений друг с другом. Далее допустим, что каждая фирма делает инвестиции в перемещаемые производственные активы в размере v_2 и что \hat{p} является ценой продажи продукта. При решении вопроса о том, принять поставку или аннулировать заказ, фирма должна рассмотреть не только чистые доходы от приобретения продукции фирмы-партнера, но и чистые доходы от поставки своего продукта. Пусть чистый доход от закупки и продажи продукта задан соответственно величинами b_B и b_S . Тогда общий доход от взаимности сделок составляет $b_R = b_B + b_S$. Чистая прибыль от принятия поставки на рынке закупаемого продукта будет задана величиной

$$b_B = p - \hat{p}, \quad (1)$$

тогда как чистые прибыли от одновременной продажи продукта (при условии, что «безвозвратные» затраты на специфические активы в размере k уже сделаны) задаются величиной

$$b_S = \hat{p} - v_2. \quad (2)$$

Чистые прибыли от отсутствия аннулирования заказов, т. е. от непрерывности взаимной торговли (при условии, что чей-либо торговый партнер не отступает от своих обязательств), составят тогда

$$b_R = (p - \hat{p}) + (\hat{p} - v_2) = p - v_2, \quad (3)$$

что представляет собой положительную величину до тех пор, пока затраты на удовлетворение спроса на рынке, для которого закупается продукт, превышают предельные издержки собственного производства.

Хотя показатель степени специфичности активов k нигде не появляется в этих уравнениях, это не значит, что он не имеет отношения к делу. Допустим, как и раньше, что спрос на обоих рынках равномерно распределен в интервале от 0 до 1. Тогда ожидаемые чистые выгоды от взаимности сделок будут положительными

только в том случае, если вероятность торговли с издержками, допускающими взаимный товарообмен (а именно: $1 - v_2$), помноженная на ожидаемый доход от выгодных обменов $(1 - v_2)/2$, превосходит ценность не утилизируемых активов k . То есть должно быть выполнено неравенство $(1 - v_2)^2/2 - k > 0$.

Более важен тот факт, что доходы от продажи продукта будут иметь величину $b_S = \hat{p} - v_2$ только тогда, когда в поддержку товарообмена выделены специфические активы. Если, например, один из участников товарообмена намеревался бы вместо этого использовать технологию общего назначения T_1 , то чистые доходы от поставки продукта, за который получают цену \hat{p} , составили бы $b'_S = \hat{p} - v_1$. Тогда критерием для принятия решения об аннулировании заказа служила бы величина $b'_R = \hat{p} - v_1$, которая бы указывала на необходимость принятия такого решения при тех состояниях спроса, когда $p < v_1$. Таким образом, один из участников двустороннего обмена находил бы для себя привлекательным аннулирование заказа в условиях, когда другой желал бы торговать продуктом, поскольку он сделал инвестиции в специфические активы. Возможность такого противоречия устраняется при симметричном предоставлении сторонами специфических активов⁴.

В альтернативной постановке рассматриваемые проблемы могут быть представлены следующим образом. Пусть, как и ранее, величина $b_B = p - \hat{p}$ есть чистые доходы покупателя от односторонней торговли, получаемые им при условии, что он решил взять поставку, а величина $b_S = \hat{p} - v_2$ — чистая прибыль продавца, получаемая им при осуществлении поставки. Предположим, что $\hat{p} = 2$ и $v_2 = 1$ и что возможны три фактических значения спроса: $p = 4$, $p = 2 - \epsilon$ и $p = 0$. Покупателю принадлежит право подтвердить поставку или отказаться от нее. Ниже приведены значения функции

⁴ Симметричность является необходимым, но недостаточным условием для идентичной оценки сторонами выгод воздержания от аннулирования заказов. Возможно создание и других торговых отношений с этой же характеристикой. (Например, если одна из сторон вкладывает в специфические активы больше, чем другая, то тогда идентичная оценка чистых выгод воздержания от аннулирования заказов могла бы иметь место при условии, что сторона, менее вовлеченная в инвестирование в активы (чья затраты на перемещаемые активы $v_1 > v_2$), намерена вести продажи на рынке конечных продуктов, где распределение спроса, обозначаемое как $p + \Delta$, было таким, что $p + \Delta - v_1 = p - v_2$.)

выигрыша, связанные с тем или иным решением покупателя и фактическим значением спроса.

	Подтверждение	Отказ
	b_B, b_S	b_B, b_S
$p = 4$	2, 1	0, 0
$p = 2 - \in$	$-\in, 1$	0, 0
$p = 0$	-2, 1	0, 0

Для продавца эффективный выбор заключается в осуществлении поставок при двух более благоприятных значениях фактического спроса и прекращении поставок при $p = 0$, посредством чего достигается экономия переменных издержек. Однако если покупатель, подтверждая заказ на поставку или отказываясь от нее, руководствуется только собственными прибылями, то он примет поставку лишь в случае наиболее благоприятного значения спроса и заявит отказ от нее, если $p = 2 - \in$ или $p = 0$, поскольку в обоих случаях $b_B < 0$.

Расширение сделки (от односторонней до двусторонней) меняет значения функции выигрыша так, чтобы устранить эту неэффективность. Поэтому теперь выигрыши обеих сторон заданы величиной $b_R = p - v_2$. Соответствующие выигрыши, с которыми имеют дело обе стороны, теперь одинаковы и заданы следующей таблицей:

	Подтверждение	Отказ
	b_R	b_R
$p = 4$	3	0
$p = 2 - \in$	$1 - \in$	0
$p = 0$	-1	0

Торговля продуктом, таким образом, будет иметь место при двух более благоприятных значениях спроса, но если $p = 0$, то производство будет прекращено, что является эффективным результатом. Взаимность сделки по-

этому может рассматриваться как реакция на свойственные односторонней торговле обострения отношений сторон и вытекающие из этого их неэффективные действия. Настаивание государственной экономической политики на том, что все сделки, отличные от односторонней торговли, являются «противоестественными» и, вероятно, антисоциальными, просто ошибочно.

3. ТОВАРООБМЕНЫ МЕЖДУ НЕФТЯНЫМИ КОМПАНИЯМИ

«Задача увязки теоретических концепций с наблюдениями требует значительного знания деталей реальной экономической жизни» (Коорманс, 1957, р. 145). Феномен товарообменов между нефтяными компаниями в течение долгого времени был для экономистов неразрешимой проблемой. Обсуждение ее на антимонопольных судебных процессах и разбирательствах стало обыденным делом. Возбуждение в 1973 г. Федеральной торговой комиссией США процесса против крупнейших нефтяных компаний отражало точку зрения, согласно которой товарообмены между ними были инструментами сохранения паутины их взаимозависимостей, тем самым оказывая олигополистическое влияние на отрасль с относительно невысоким уровнем концентрации по меркам нормальной структуры рынка⁵. В более позднем исследовании на тему «Состояние конкуренции в канадской нефтяной промышленности» товарообмены между компаниями отрасли также расцениваются как вызывающие возражения⁶. В подтверждение того, что товарообмены являют собой механизмы расширения и совершенствования монопольного положения ведущих нефтяных фирм, в «Канадском исследовании» приводятся самые разные документы — контракты, внутренние меморан-

⁵ *FTC v. Exxon et al.* Docket No. 8934, 1973.

⁶ Координатором восьмитомного исследования «Состояние конкуренции в канадской нефтяной промышленности» (*The State of Competition in the Canadian Petroleum Industry*) был Роберт Дж. Бертран, возглавлявший комиссию по расследованиям и исследованиям, созданную в соответствии с Законом о расследовании деятельности объединений в промышленности (*Combines Investigation Act*) (Quebec, 1981). Все ссылки в настоящей главе относятся к пятому тому этого труда, озаглавленному «Сектор нефтеочистки». Данное исследование далее будем называть «Канадским исследованием».

думы компаний, деловая переписка и т. п., вплоть до свидетельских показаний под присягой. Такие данные о деталях и целях заключения контрактов обычно конфиденциальны и потому недоступны. Но детализация знаний, безусловно, уместна и часто существенна при микроаналитической оценке особенностей контракта с точки зрения трансакционных издержек.

3.1. Данные из «Канадского исследования»

Пятый том «Канадского исследования» посвящен сектору нефтеочистки. Здесь разрабатываются доводы и развиваются доказательства в пользу идеи о том, что межфирменные соглашения о поставках позволяют основным фирмам, занятым очисткой нефти, усиливать олигополистические ограничения по следующим четырем направлениям⁷: 1) с помощью таких соглашений раскрывается ценная информация об инвестиционных и маркетинговых планах конкурентов (р. 56); 2) ведущие фирмы способны контролировать более мелкие путем манипуляции условиями товарообмена (р. 49—50); 3) происходит ослабление конкуренции из-за того, что предложение продукта обусловлено внесением «платы за вход на рынок» (р. 53—54); 4) соглашения о товарообменах накладывают ограничения на рост фирмы и дополнительные поставки продукции (р. 51—52).

Первые два направления не выдерживают критики даже при самом элементарном сравнительном институциональном анализе. Так, если допустить, что торговля между конкурентами эффективна и что будут разрешены соглашения по односторонней поставке (а не товарообмены), то нежелательное раскрытие информации, приписываемое товарообменам, вероятно, продолжится, поскольку при этом неизбежно будут раскрываться инвестиционные и маркетинговые планы. Следовательно, с точки зрения сравнительного институционального анализа такой недо-

⁷ «Канадское исследование» настаивает на том, что «тщательное изучение интересов [основных фирм, занятых очисткой нефти] и их действий показывает, что соглашения о работах по нефтеочистке были призваны ограничить конкуренцию. Сбор информации, стремление контролировать меньшие по размеру фирмы, введение «платы за вход на рынок» (entry fee), применение ограничений на развитие фирм «вниз» по технологической цепочке не являются характеристиками нормального конкурентного рынка» (vol.V, p. 76).

статок, как раскрытие информации, совершенно правильно расценивается как препятствие для долгосрочной торговли любого типа. Но в создании подобного препятствия повинны отнюдь не только товарообмены.

Также неуместно утверждение о том, что товарообмены по своей природе антиконкурентны, потому что они позволяют фирмам реализовывать несправедливые преимущества на торгах при заключении сделок. Правильнее было бы считать, что от фирм всегда следует ожидать реализации подобных преимуществ, если только это дозволяется законом. При отсутствии указаний на то, что товарообмены отличны от односторонней торговли с точки зрения особенностей переговоров об условиях сделки, данное возражение также, по существу, нельзя принимать во внимание.

Однако тезисы о негативной роли товарообменов в контексте платы за вход на рынок и ограничений на рыночную экспансию более существенны и требуют тщательной проработки.

3.1.А. Плата за вход на рынок

Связанное с платой за вход на рынок возражение против товарообменов заключается в том, что одним из их последствий является лишение права выкупа заложенного имущества (foreclosure). Идея о том, что такие платежи необходимы как предварительное условие торговли или, по крайней мере, продажи продукта по привлекательным ценам, сформулирована в «Канадском исследовании» следующим образом (р. 53—54; курсив мой. — О.У.):

«Свидетельство понимания того, что платеж в форме инвестиций был необходим для принятия в отрасль, можно обнаружить в следующей цитате из внутренней документации компании «Галф» (Gulf):

«Мы уверены, что нефтяная промышленность в целом, хотя и неохотно, разрешит фирме, которая оплатила свою «ставку», участвовать в «игре»; «ставкой» в этой «игре» является капитал для очистки нефти, сбыта и продажи нефтепродуктов» (недатированный документ No. 71248, компания «Галф»).

Важность этой цитаты в равной степени заключается как в замечании о том, что требуется «плата за вход в отрасль», так и в замечании о том, что отрасль устанавливает правила «игры». Смысл, вкладываемый отраслью в понятие «платы за вход», как, впрочем, и правил «игры», может быть обнаружен путем изучения фактических межфирменных контактов, в ходе которых неявно упоминается «плата за вход». Эти ситуации демонстрируют применявшиеся правила — как раз те, на которые делалась ссылка в документе компании «Галф». Компании, не

внешние «платы за вход», т. е. компании, которые не произвели достаточных вложений в производственные мощности по очистке нефти или инфраструктуру сбыта продукции, на рынке оказались бы *либо не обеспеченными поставками, либо оштрафованными в соответствии с условиями соглашения о поставках*».

3.1.Б. Ограничения на рыночную экспансию

«Канадское исследование» отмечает, что условиями товарообменов были ограничения на территорию деятельности фирмы и на ее хозяйственный рост, и расценивает и те и другие как вызывающие серьезные возражения. Соглашение об обмене продукцией между компаниями «Империял» (Imperial) и «Шелл» (Shell), по которому «Империял» поставляла «Шелл» продукт в Мэритаймс и получала продукцию в Монреале, упоминается в «Исследовании» как пример ограничений обоих типов (р. 51):

«Соглашение между «Империялом» и «Шелл», первоначально подписанное в 1963 г., было перезаключено в 1967 г. «Империял» сделала это по причине того, что «Шелл» весьма быстро развивалась в Мэритаймсе. В 1971—1972 гг. «Империял» выразила свою неудовлетворенность соглашением из-за проводимой «Шелл» маркетинговой политики. Мнение компании «Шелл» по этому поводу было следующим:

«Возражения [«Империяла»] заключаются в том, что мы создали рынок с помощью ее сети сбыта, что мы агрессивны и все время угрожаем ей и что она не собирается помогать нам и будет обращаться с нами настолько жестко, насколько это возможно» (недатированный документ No. 23633, компания «Шелл»).

«Империял» возобновила соглашение с «Шелл» только после введения штрафной цены на случай, если экспансия последней превысит «нормальные темпы роста», и, более того, поставила условие, согласно которому «„Шелл“ в целом не должно разрешаться приобретать продукт у третьей стороны» для снабжения нефтеочистительного завода в Мэритаймсе (р. 52).

Компания «Галф Ойл» также заняла позицию, согласно которой конкуренты, получающие продукт по соглашениям о товарообмене, должны были быть ограничены в своем росте нормальными темпами: «Соглашения о технологических процессах производства (и соглашения о товарообменах) должны вступать в силу лишь после рассмотрения всех экономических аспектов деятельности корпорации и обеспечивать конкурентов таким количеством продукции, которое необходимо только для нормаль-

ного роста»⁸. Более того, «Галф» добивалась и охраняла гарантии того, что поставляемый ею продукт будет использован только самим получателем и не станет направляться в другие регионы или делаться доступным другим фирмам (р. 59).

3.2. Интерпретации

Этой хозяйственной практике можно дать различные интерпретации. Первая из них состоит в том, что как «платежи за вход в отрасль», так и ограничения на рыночную экспансию по своей сути антиконкурентны. Согласно второй, эти ограничения, особенно «плата за вход», вряд ли служат целям эффективности. И согласно третьей, считается, что эти мероприятия дают смешанные эффекты.

3.2.A. Традиция негостеприимства

Традиция исследования контрактов на основе общего права и традиция их изучения через призму антимонопольного регулирования (или негостеприимная традиция) являются двумя полярными подходами к оценке нестандартных или незнакомых способов контрактации. В то время как в рамках первого подхода имеющиеся в контракте отклонения от нормы, вероятно, считаются удовлетворяющими позитивные экономические цели, второму присуще глубокое подозрение в антиконкурентных намерениях⁹.

Концепция негостеприимства относится к «монополистической» традиции исследований контрактов и поддерживается широко распространённым мнением, согласно которому способ экономической организации определяется особенностями применяемых технологий. Способ организации экономической деятельности внутри фирмы при этом зависит от возможностей экономии от масштаба и технологической неделимости трудовых заданий. Вся остальная экономическая деятельность надлежащим образом организуется посредством рыночных обменов. Легитимные рыночные трансакции будут полностью опосредованы ценой; появление ограничительных контрактных

⁸ В «Канадском исследовании» (р. 59) источник этой цитаты определен как документ No. 73814 компании «Галф», датированный январем 1972 г.

⁹ См. сноску 9 в гл. 1 и сопутствующий текст.

отношений сигнализирует об антиконкурентном намерении одной из сторон.

Авторы «Канадского исследования», очевидно, убеждены в достоинствах этой традиции. Долгосрочная торговля между конкурентами любого типа вызывает у них подозрение. А товарообмены, которые представляют собой отклоняющуюся от нормы, если вообще не неестественную форму контрактации, вызывают особые возражения. Товарообмены не только облегчают раскрытие информации и позволяют поиграть мускулами на торгах об условиях сделки. Они также используются в карательных целях против неинтегрированных независимых фирм, которым отказывают в поставках продукта на паритетных условиях из-за того, что они не внесли «плату за вход». Более того, для связанных с товарообменами ограничений на рыночную экспансию характерна «запатентованная» агрессивность.

3.2.Б. «Эффективная» оценка товарообменов

В отличие от традиции негостеприимства транзакционный подход придерживается традиции исследования контрактов на основе общего права. При этом делается ориентация на сравнительный институциональный анализ (Coase, 1964). «Дефекты» сделок, таким образом, вызывают возражения только тогда, когда могут быть предложены превосходящие по своим характеристикам и осуществимые организационные альтернативы. Поскольку проблемы раскрытия информации и торгов об условиях сделки, поднятые авторами «Канадского исследования», сохраняются и при односторонней торговле, то мы оставляем их в стороне и акцентируем внимание на «платежах за вход в отрасль» и ограничениях рыночной экспансии.

1. «Платежи за вход в отрасль». Проблема «платы за вход» представляет особый интерес для проводимого в настоящей главе анализа. Долгосрочные соглашения о товарообменах разрешают фирмам сохранять присутствие своего продукта на тех региональных рынках, где собственное производство невозможно, потому что экономия от масштаба достигается при больших — относительно собственных потребностей — объемах производства. Тем не менее требуемое количество рассматриваемого продукта может быть существенным. Таким образом, фирмы, с которыми достигнуто соглашение о товарооб-

мене, будут строить и поддерживать заводы более крупные, чем те, которые бы создавались и поддерживались в противном случае. Специфические инвестиции в целевые активы — следствие подобных соглашений.

Если бы соглашения о поставке были одностороннего типа и покупатель не мог или не желал бы предложить «заложника», то по контрактам, описанным в главе 7 как контракты второго типа, вероятно, велись бы переговоры. Тогда цена, по которой осуществляется сделка, была бы равной $\bar{p} = v_2 + k/(1 - \bar{p})$. Если вместо этого контракт расширяется до включения в него скорее двусторонней, чем односторонней торговли, то он преобразуется в контракт третьего типа. Хотя соглашения о товарообменах оговаривают физические потоки продукта, эффективная цена равна $\hat{p} = v_2 + k$, что меньше \bar{p} . Более того, стороны имеют стимул к обмену продуктом до тех пор, пока фактическая цена спроса в обоих регионах превосходит v_2 , которая является критерием для поставок по ценам не ниже предельных издержек производства¹⁰. Допуская, что размеры спроса в двух регионах сильно коррелированы, стороны обычно достигают общих решений о желательности торговли¹¹.

¹⁰ Это предполагает одинаковый уровень издержек сторон — условие, которое обычно приблизительно соблюдается при обменах продуктами между фирмами внутри одной страны, где цены факторов производства очень схожи.

¹¹ Тем не менее нельзя исключать возможность того, что при реализации контракта возникнет неравенство в учете интересов сторон. Если бы одна из фирм, участвующих в соглашении о товарообмене, использовала свои производственные мощности на уровне, более близком к максимальному, чем другая, то последняя несла бы при прекращении контракта значительно более высокие издержки, чем первая. Признание этого может объяснить то, почему «в ходе перезаключения соглашения о взаимной покупке/продаже продукции для удовлетворения потребностей заводов в Монреале и Мэритаймсе» «Шелл» отмечала, что «Империал» извещала ее о том, что «она была не удовлетворена уровнем инвестиций «Шелл» в Мэритаймсе» (р. 54). В дополнение к вложениям «Шелл» в нефтеочистительное производство в Монреале, которые она интерпретировала как инвестиции «в обмен» на инвестиции «Империала» в Мэритаймсе, последняя хотела, чтобы «Шелл» сделала прямые вложения в систему сбыта продукции завода в Мэритаймсе (р. 54). «Шелл» в связи с этим заметила, что, хотя она сама и не сделала значительных вложений в Мэритаймсе, «она инвестировала в производство в Монреале, чем косвенно — «в обмен» — инвестировала и в Мэритаймсе, и таким образом внесла «плату за вход», хотя и не платила за систему сбыта». В «Канадском исследовании» (р. 54) источник этой информации идентифицирован как недатированный документ No. 23633 компании «Шелл».

2. *Ограничения на рыночную экспансию.* Ограничения на поставки и рост фирм, обсуждавшиеся в «Канадском исследовании», могут быть рассмотрены с трех точек зрения. Во-первых, на них можно смотреть как на средства защиты соглашения о товарообмене против его одностороннего нарушения. Во-вторых, такие ограничения могут служить стратегическим целям разделения рынка. В-третьих, ограничения могут служить для упорядочения рынков. Эти точки зрения не являются взаимоисключающими.

Только первая цель созвучна с интерпретацией проблемы с позиций эффективности. Основной довод здесь тот, что ограничения рыночной экспансии помогают сохранить симметрию в побудительных мотивах сторон. Симметрия нарушится, если одна из фирм вознамерится получить продукт от третьей стороны в регионе, где этот продукт дефицитен. Тогда такая фирма может настроить одного поставщика против другого. Симметрия окажется под угрозой и в том случае, если одна из сторон будет получать продукт от другой на таких условиях, что при этом начнется ее хозяйственный рост в темпе, «превышающем нормальный». При таком повороте дел она должна была бы подготовиться к строительству собственного завода и «потоплению» соглашения о товарообмене. Ограничения рыночной экспансии, способствующие предупреждению подобных исходов, поощряют участие сторон в товарообменах, неприемлемых в противном случае.

3.2.В. Смешанная точка зрения

«Монополистические» трактовки контрактных отношений обычно выдвигаются тогда, когда экономисты, юристы или другие заинтересованные в этом вопросе исследователи сталкиваются с контрактной практикой, которая им непонятна. Поскольку «мы очень невежественны [в этой области], число непонимаемых явлений деловой жизни оказывается довольно значительным, а объяснение с помощью монополии — частым» (Коуз, 1993б, с. 63). Опровергающая подобный подход посылка о том, что нестандартная контрактная практика служит скорее позитивным экономическим целям, чем монополистическим устремлениям, безусловно лучше бы способствовала развитию антимонопольного законодательства

и экономической науки, чем преобладавшее до недавних пор изначально негостеприимное отношение к такой практике¹².

Предположение о том, что товарообмены имеют в качестве целей повышение эффективности, могло бы оспариваться на основании любого или одновременно всех трех следующих суждений. Во-первых, может утверждаться, что товарообмены являются лишь с умом разработанным механизмом, с помощью которого неинтегрированные конкуренты лишаются поставок продукта. Отказы продавать неинтегрированным фирмам продукт по цене \bar{p} подтверждали бы этот тезис. (Однако для покупателей, которые не приняли достоверных обязательств, явно нереально ожидать, что они получат продукт по цене \hat{p} .) Во-вторых, рассматриваемый рынок может быть представлен как имеющий некоторые причиняющие беспокойство структурные характеристики. Проблема здесь заключается в том, выполнены ли необходимые предварительные условия рыночной власти — в основном высокая степень концентрации вкупе с высокими входными барьерами¹³. В-третьих, основанием для оспаривания позитивной роли товарообменов было невыполнение предварительных условий достижения эффективности. Факторы, благоприятствующие «эффективной» интерпретации товарообменов, следующие: товарообмен должен быть долгосрочного типа; количество обмениваемого продукта должно составлять значительную часть производственной мощности завода; экономии от масштаба завода тем не менее должны быть большими по

¹² Строго говоря, это чрезмерное упрощение. Антимонопольное законодательство не склонно объявлять контрактные ограничения незаконными *per se*. Однако, как говорилось в главе 7, в деле *U.S. v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U.S. 365, 1967, правительство США было в опасной близости от признания их таковыми. Преобладавший в 1960-е гг. запретительный подход к оценке контрактных ограничений можно достаточно точно охарактеризовать как негостеприимный. Показательно толкование взаимности сделок в «Правилах слияний» 1968 г., которое цитировалось и обсуждалось выше, в подразд. 1.1.

¹³ Среди ученых ширится согласие по вопросу о том, что очень высокая концентрация вкупе со входными барьерами являются теми предварительными условиями относительно организационной структуры отрасли, которые должны быть выполнены до того, как будут всерьез заявлены претензии на обнаружение стратегического антиконкурентного поведения (Williamson, 1977, p. 292—293; Joskow and Klevorick, 1979, p. 225—231; Ordover and Willig, 1981, p. 307—308). Обсуждение этих проблем см. в гл. 14.

отношению к количеству продаваемого продукта. Гораздо более проблематичны товарообмены, в которые вовлечено малое количество продукта и при которых экономии от масштаба несущественны.

Строго говоря, товарообмены могут одновременно служить реализации целей эффективности, а также антиконкурентных или других антисоциальных¹⁴ намерений. Поэтому здесь, как и в других случаях, когда возникает необходимость компромиссов, им необходимо дать оценку.

4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В последних двух главах, посвященных достоверным обязательствам, была сформулирована и развита точка зрения, согласно которой частный порядок улаживания конфликтов широко применяется в управлении сложными контрактными отношениями. Тем самым данный подход вступает в спор с традицией правового централизма. Вместо того чтобы использовать при изучении контрактов подход, основанный на приоритете юридических норм, внимание сконцентрировано здесь на «рамочной» концепции контракта. Поэтому споры не разрешаются рутинно с помощью гражданских юридических процедур; контракты и суды используются в качестве инстанции для подачи последней апелляции (Llewellyn, 1931). Механизм последней апелляции предоставляет защиту против вопиющих злоупотреблений, элементарным примером которых является «право сильного». Но наличие последней инстанции не подразумевает механизма частого и детального улаживания разногласий в непрерывных отношениях, с тем чтобы возвращать стороны в то положение на

¹⁴ Пример антисоциального направления применения товарообменов, на который недавно был пролит свет, — практика использования калифорнийскими нефтяными компаниями сделок типа своп как способа занижения цен на сырую нефть, добытую из скважин на землях, находящихся в общественной собственности. Утверждалось, что «главные нефтяные компании зашли очень далеко в занижении цены на тяжелую сырую нефть, включая изобретение сложного бартерного соглашения, по которому они могли обменивать между собой сырую нефть по заниженной цене путем свопов без покупки или продажи ее через механизм сделки за наличный расчет, которая раскрыла бы ее настоящую рыночную стоимость» (Jackson and Pasztor, 1984, p. 30). Нефтяные компании настаивали на том, что при этом реализовывались цели повышения эффективности.

смещающейся контрактной кривой, которое позволяет им торговать друг с другом.

Следовательно, используемый мною подход признает, что судебный порядок разрешения конфликтов часто сталкивается с жесткими ограничениями, а не поддерживает мнение о том, что суды «хорошо работают». Поскольку жесткость этих ограничений зависит от обстоятельств, то дифференцированный подход к изучению контрактов неизбежно будет признавать различия в потенциале механизмов управления ими и потребностях в данном управлении. Таким образом, область изучения контрактов соответственно выходит за рамки юридических норм, для того чтобы включить сравнительную оценку трансакций относительно альтернативных структур управления. Значительный интерес вызывает использование двусторонних структур управления для осуществления нестандартных контрактов, в которых у сторон особенно велики потребности в адаптации и непрерывности отношений.

Из проведенного в этой и предыдущей главах анализа можно сделать следующие выводы:

1. *«Заложники»*. В противоположность преобладающему мнению о том, что модель «заложников» представляет собой замысловатую концепцию с незначительным или вообще никаким практическим смыслом для современной контрактной практики, применение залогов для поддержания товарообмена — явление широко распространенное и экономически важное. Но создание залогов — лишь одна сторона дела. Следует также учитывать риски их отчуждения и возможную плохую адаптацию к изменениям обстоятельств сделки. Сложные структуры управления контрактными отношениями, одной из которых является взаимная торговля, возникают как ответ на эти условия.

2. *Специфичность активов*. На способ организации экономической деятельности сильно влияет то, в какой степени исследуемые трансакции поддержаны активами, специфичными для их участников. Проведенный в этих главах анализ вновь подтверждает мое основное предположение о том, что если контрактом преследуются цели повышения эффективности экономической организации, то структуры управления должны дифференцированным образом соответствовать базовым характеристикам трансакций. Мой анализ также показывает, что при на-

личии двух покупателей, один из которых предоставляет залог в поддержку инвестиций в специфические активы, осуществляемых поставщиками, а другой нет, поставщики предложат лучшие условия сделки первому, *ceteris paribus*.

3. *Контрактный процесс в его целостности.* Не каждая транзакция подвергает ее участников рискам нарушения соглашения, и может оказаться просто невозможным обезопасить все те, которые связаны с такими рисками. Однако там, где потенциальные риски, окружающие контракты, изначально очевидны для сторон, исследования контракта и институтов контрактации следует начинать «с самого начала» отношений сторон. Это имеет значение при оценке важности «дилеммы заключенных» и понимания механизма обеспечения справедливости.

3.А. «*Дилемма заключенных*». Несмотря на выгоды от кооперации, широко распространено мнение о том, что последняя может быть разрушена неумолимой логикой «дилеммы заключенных». Строго говоря, всегда было очевидно, что нарушения условий соглашения можно избежать, если надлежащим образом скорректировать доходы, извлекаемые его участниками. Но поскольку такая уловка считается неосуществимой или отвергается по другим причинам, то дилемма остается неизменной или исследователи обращаются «к экзогенным нормам кооперативного поведения, [которых] придерживаются участники игры» (Hirschman, 1982, p. 1470). Я полагаю, что возможность создания более качественных *ex ante* систем побудительных мотивов заслуживает большего внимания. Главная причина ее отрицания состоит в том, что изучение институтов контрактации занимало самое незначительное место в повестке дня экономических исследований. Вследствие этого безразличия также прошло незамеченным введение в нестандартную контрактную практику неумолимых механизмов стимулирования, в результате чего была сильно преувеличена практическая значимость «дилеммы заключенных» для исследования товарообмена.

3.Б. *Справедливость.* Представление о том, что залогов требуются как условие благоприятствования при решениях о поставках продукта, — своего рода произвольное упражнение в силе: более сильная сторона «требует» залог от более слабой стороны, которая склонна удовлетворить это требование, поскольку не имеет выбора. Действительно, сравнительная институциональная оценка

контрактных альтернатив показывает, что залогов часто способствуют реализации целей экономической эффективности и что обоюдный интерес сторон заключается в достижении этого результата. Не только производители могут быть вынуждены вкладывать средства в наиболее эффективную технологию, но и покупатели могут оказаться вынужденными принимать поставку всякий раз, когда цена спроса превосходит предельные издержки. В более общем случае контракты следует анализировать *в их целостности*, обращая специальное внимание на особенности управления ими. Принципы справедливости или конкуренции, на основе которых ведется наблюдение за отношениями сторон на стадии выполнения контракта без выяснения при этом *ex ante* отношений в ходе торгов об условиях сделки, являются в лучшем случае неполными и часто ошибочными¹⁵. Участники контракта не должны рассчитывать на то, что одновременно будут «и волки сыты, и овцы целы» (что они смогут осуществлять сделку с низкими затратами, не предоставляя при этом залогов).

¹⁵ Роберт Нозик придерживается противоположных взглядов на справедливость: «Является распределение справедливым или нет, зависит от того, что ему предшествовало. Справедливость по принципу *своей лопоты сейчас*, напротив, предполагает, что справедливость распределения определяется тем, как оно осуществляется (кто что имеет)» (Nozick, 1975, p. 153; выделено в оригинале.— О.У.). Концепция, на которую он ссылается как на подход к справедливости по принципу *своей лопоты сейчас*, пренебрегает *ex ante* торгами об условиях сделки и оценивает справедливость исключительно с точки зрения результатов сделки. При понимании того, что справедливость определяется подобным образом, изначальные договоренности будут заключаться на условиях, отличных от тех, которые имели бы место, если бы стороны были заверены в том, что при оценке достоинств контрактных отношений будут учитываться все их аспекты.

Даже в случае полной ориентации на особенности торгов об условиях сделки при определении справедливости остаются две трудные проблемы: первоначальное распределение ресурсов и компетенция сторон в оценке сложных контрактов. Только тогда, когда перераспределение богатства не может быть более эффективно выполнено с помощью механизмов прямого действия, следует использовать контракт, допуская при этом упомянутые выше его адаптации к изменениям обстоятельств. Мероприятия по защите интересов потребителей иногда могут быть оправданы там, где предполагается острота проблем обработки информации (реальных или надуманных).

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ

Организация работы является предметом данной и следующей глав. В настоящей главе выясняются уходящие в проблематику транзакционных издержек корни экономического обоснования иерархии. В главе 10 изучаются обеспечиваемые структурой управления контрактом гарантии его реализации, связанные с внутрифирменными рынками труда.

Те, для кого очевидны преимущества простой иерархии с точки зрения транзакционных издержек, могут пропустить эту главу и прямо перейти к следующей¹. Однако надо отметить, что экономические достоинства иерархии были недавно оспорены представителями леворадикального и ряда других направлений экономической мысли. Таким образом, то, что ранее считалось само собой разумеющимся, было теперь вновь с пользой подвержено тщательному рассмотрению. Поскольку именно леворадикальные экономисты ответственны за обвинение иерархии в том, что ей недостает оправдывающего ее существование экономического предназначения, то все внимание в этой главе сосредоточено на дискуссионных вопросах, сформулированных и разработанных в исследованиях этих авторов.

В разделе 1 кратко изложена леворадикальная трактовка иерархии. В разделе 2 обсуждаются упускаемые леворадикалами аспекты транзакционных издержек. В разделе 3 описаны шесть альтернативных способов организации работы, различающихся по типам контрактных отношений, собственности и степени иерархичности. В

¹ Более раннее, но менее детальное исследование простой иерархии, чем то, которое представлено в этой главе, содержится в работе Williamson, 1975, chap. 13.

разделе 4 проведено сравнение «эффективных» характеристик этих способов. В разделе 5 изучаются подходы к исследованию организации с позиций экономической власти.

1. ЛЕВОРАДИКАЛЬНАЯ ТРАКТОВКА ИЕРАРХИИ

Леворадикальная трактовка иерархии сводится к следующему: 1) все правомерные устремления организации к росту эффективности могут быть поняты на основе неоклассической теории фирмы; 2) неоклассическая теория не допускает экономически обоснованного существования иерархии; 3) соответственно при рассмотрении иерархии побеждает альтернативная гипотеза, а именно: иерархия функционирует как инструмент экономической власти.

При критике леворадикальных взглядов центральное внимание должно быть уделено основополагающим работам Стивена Марглина (Marglin, 1974) и Катерины Стоун (Stone, 1974)². Марглин исследовал вопрос о том, оправдана ли иерархия с точки зрения эффективности. Это сделано им со ссылкой на трактовку Адамом Смитом разделения труда и с учетом исторического процесса замещения неиерархических методов организации иерархическими. На вопрос: «Чем занимаются руководители предприятий?» — Марглин предлагает ответ: «Руководители предприятий используют в своих интересах работников, а иерархия является организационным механизмом, с помощью которого совершается эта эксплуатация».

1.1. Булавочное производство

Т. С. Эштон уверяет, что усилия по исследованию организации работы на примере изготовления булавок вызывают сожаление³, ибо оно не является ни экономически

² Обобщение аргументации леворадикальных экономистов содержится в работе Bowles and Gintis, 1976, chap. 3, где особенно подчеркнута значимость статей Марглина и Стоун.

³ Эштон отмечал, что в «учебниках и научных трактатах торговле булавок, имевшей место сто или более лет назад, придается выдающееся значение, совсем не оправданное ее действительной ролью по сравнению с другими видами экономической деятельности. Вопреки мнению Баббаджа, изготовление булавок не в состоянии дать идеальную

важным, ни технологически интересным. Тем не менее использование данного примера имеет несколько преимуществ. Во-первых — это простота технологии. Наряду с относительно несложными производственными заданиями и их инструментальным оснащением существует технологическая делимость смежных стадий изготовления булавок. Поэтому нет повода для изначального отказа от определенных неиерархических способов работы ввиду «императивов технологии». Напротив, технологически возможным оказывается широкий спектр организационных решений и скорее характер транзакции, а не технологии является определяющим при выборе конкретного способа организации.

Во-вторых, преимущество обращения к примеру булавочного производства состоит в том, что он стал привычным для ученых-обществоведов. Действительно, было бы трудно сослаться на какой-либо другой случай, где экономия, связанная со специализацией труда, считается столь явно установленной. Детальное обсуждение процесса производства булавок присутствует не только у Смита. Чарльз Баббадж (Babbage, 1835, p. 175—183) и Эштон (Ashton, 1925) дают даже более полные его описания. В-третьих, хотя использование Смитом примера изготовления булавок для иллюстрации преимуществ специализации труда долгое время считалось бесспорным, Марглин утверждает, что обсуждение Смитом альтернативных способов организации булавочного производства неполно, и исходит из предпочтения в пользу иерархии. Тем самым остается открытым вопрос, должно ли булавочное производство быть иерархически организованным.

Рассуждения Смита о разделении труда в контексте булавочного производства стоит воспроизвести подробно. Он отмечает:

«...При том способе, как это делается теперь, особую профессию составляет не только вся работа как таковая, но она сама подразделяется на ряд специальностей, которые большей частью также являются особыми профессиями. Один тянет проволоку, другой выпрямляет ее, третий обрезает, четвертый заостряет конец, пятый обтачивает один конец для насаживания головки; изготовление самой головки требует двух или трех самостоятельных операций; насадка ее составляет особую

картину разделения труда; и можно лишь присоединиться к сетованиям доктора Клафама по поводу того, что „Адам Смит не отъехал на несколько миль от Кирккалди, чтобы на заводах Кэррона увидеть вместо своей примитивной булавочной фабрики токарные и сверлильные операции при производстве пушек“» (Ashton, 1925, p. 281).

операцию, полировка булавок — другую; самостоятельной операцией будет даже завертывание готовых булавок в пакетики. Таким образом, сложная работа по изготовлению булавок разделена приблизительно на 18 отдельных операций, которые в некоторых мастерских все выполняются различными рабочими, тогда как в других один и тот же рабочий нередко выполняет 2 или 3 операции. Мне довелось видеть одну небольшую мастерскую такого рода, где было занято только 10 рабочих и где, следовательно, некоторые из них выполняли по 2 и по 3 различные операции. Хотя они были очень бедны и потому недостаточно снабжены необходимыми приспособлениями, они могли, работая с напряжением, выработать все вместе 12 с лишним фунтов булавок в день. А так как в фунте считается несколько больше 4 тыс. булавок средних размеров, то эти 10 человек выработывали свыше 48 тыс. булавок в день. Следовательно, если на человека приходится одна десятая часть от 48 тыс. булавок, можно считать, что один рабочий делает 4800 булавок в день. Но если бы все они работали в одиночку и независимо друг от друга и не были приучены к этой специальной работе, то несомненно ни один из них не смог бы сделать 20, а может быть, даже и одной булавки в день» [Смит, 1992, с. 119—120].

Факторы, которые обеспечивают преимущества, присущие разделению труда, определяются Смитом следующим образом:

«Такое значительное увеличение количества работы, которое может выполнить в результате разделения труда одно и то же число рабочих, зависит от трех различных условий: во-первых, от увеличения ловкости каждого отдельного рабочего; во-вторых, от экономии времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому; и, наконец, от изобретения большого количества механизмов, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких» [с. 122].

В этих наблюдениях достойны внимания несколько моментов. Во-первых, Смит не уточняет, какие именно отношения собственности и организации существуют среди рабочих рассматриваемой мелкой фабрики. Однако по косвенной информации можно прийти к выводу о том, что организационно работники были связаны отношением административного подчинения, а завод и оборудование принадлежали капиталистическому собственнику — управляющему, который и руководил работой. Во-вторых, рассмотрена только одна-единственная альтернатива описанной фабричной организации. Она состоит в том, чтобы каждый человек работал «отдельно и независимо», самостоятельно мастеря каждую булавку от начала и до конца, заканчивая работу над одной прежде, чем начать работу над другой. За счет этого сравнение, намеренно или нет, подстроено в пользу фабричных способов организации.

Как отмечает Марглин (Marglin, 1974, p. 38), отдельное изготовление каждой булавки абсурдно. Замена последнего на обработку партиями дает экономию времени

за счет совершенствования профессиональных навыков работников и сокращения времени налаживания операции: «По-видимому, технологически возможно добиться экономии времени налаживания операций *без* специализации труда. Работник со своей женой и детьми мог бы выполнять работу поэтапно, от задания к заданию. Сначала размечать проволоку, достаточную для сотен или тысяч булавок, затем выпрямлять ее и разрезать. Таким образом, с каждой последующей операцией он осознавал бы преимущества разделения всего производства на отдельные задания». Действительно, по мнению Марглина, «капиталистическое разделение труда, олицетворяемое знаменитым примером Адама Смита об изготовлении булавок, являло собой результат поиска не *технологически* более совершенной организации работы, а *организации*, которая бы гарантировала предпринимателю существенную роль в процессе производства как интегратору раздельных усилий его рабочих в продукт, продаваемый на рынке» (1974, р. 134; курсив мой.— О.У.).

1.2. Иерархия как инструмент экономической власти

Как указывалось выше, привычная неоклассическая методология производственных функций, в рамках которой минимизация издержек производства осуществляется путем приравнивания предельных уровней их трансформации к относительным ценам факторов производства, попросту отрицает важность организационной формы хозяйственной деятельности. Марглин признает это и, похоже, допускает, что использование иерархической организации дает экономию других издержек. Поэтому успех фабрики (иерархии) по сравнению с системой «выкладки сырья и контроля за производством из него конечного продукта» (*putting-out system*)* описан Марглином следующим образом:

«Сосредоточение работников на фабриках было естественным следствием развития системы «выкладки сырья и контроля за производством» (результатом, если хотите, ее внутренних противоречий), успех которой имел мало (или вообще ничего) общего с технологическим превосходством высокопроизводительного оборудования. Ключ к успеху фабрики, как, впрочем, и ее предназначение, заключался в том, чтобы

* Детальное раскрытие этого механизма см. ниже, в подразд. 3.2.—
Прим. ред.

заменить наблюдение капиталиста за процессом производства контролем со стороны работников; дисциплина и надзор могли и действительно снижали издержки, *не будучи* технологически более совершенными операциями» [1974, р. 146; выделено в оригинале.— О.У.]

Дополнительные или относящиеся к иерархии преимущества в производительности по сравнению с возможностями системы «выкладки сырья и контроля за производством» заключаются в том, что иерархия позволяет более полно использовать выгоды нововведений и способствует предотвращению «растрат средств и подобных уловок» (Marglin, 1974, р. 48, 51).

Несмотря на такого рода последствия для производительности и эффективности, леворадикальные экономисты считают, что иерархии недостает оправдывающего ее общественного предназначения. Во-первых, выигрыши в производительности, обусловленные дисциплиной труда, создаются недобровольно. Ненужность работы, вероятно, значительно превышает выгоды от прироста выпуска, получаемого благодаря дисциплине⁴. Во-вторых, хотя с помощью иерархии можно преодолеть недостатки неиерархических способов организации работы, эти недостатки явно считаются несущественными или объясняются институциональными дефектами, которые могут быть исправлены. В качестве примера неиерархического способа организации Марглин (1974, р. 49) рассматривает патентную систему и утверждает, что она могла бы быть модифицирована таким образом, чтобы стала ясной необоснованность существующего в настоящее время в патентной системе приписывания иерархии преимуществ в инновационной деятельности. Соответственно его ответ на вопрос: «Действительно ли необходимо иерархическое управление сложными процессами производства?» — похоже, больше отрицательный. Хотя иерархия может благоприятствовать накоплению капитала (р. 34), сочетание иерархической организации работы с экстенсивным разделением труда является искусственным и преследующим цель реализации своего эксплуататорского «разделяй и властвуй», нежели стремления к росту эффективности (р. 39).

⁴ Это отрицает возможность того, что выгоды от надзирательства ощущаются рабочими и что надзор введен по обоюдному согласию для того, чтобы предотвратить «бесплатное пользование плодами чужого труда» (free riding) членами внутренне взаимозависимого трудового коллектива. Алчиан и Демсец (Alchian and Demsetz, 1972) объясняют феномен, который они называют «классической капиталистической фирмой», исходя из наличия этого обоюдного согласия.

Леворадикальные экономисты не только утверждают, что иерархии недостает убедительного обоснования ее «эффективных» целей, но и настаивают на том, что история иерархической формы организации является основой альтернативной гипотезы: иерархия возникла для обслуживания экономической власти капиталистов над трудом. Трактовка Стоун трансформации сталелитейной промышленности в конце XIX в. (Stoep, 1974) настолько соответствует данной гипотезе, что как Самюэль Боулс и Герберт Гинтис (Bowles and Gintis, 1976), так и Марглин (Marglin, 1974) находят ее неотразимой. Кроме того, леворадикальные экономисты считают, что неиерархические способы работы не только более эффективны, но и приводят к большему удовлетворению трудом (Bowles and Gintis, 1976, p. 78—81).

В разделе 5 мною дана интерпретация преобразований в сталелитейной промышленности на основе концепции трансакционных издержек, в то время как исследование проблемы удовлетворения работой откладывается до следующей главы. Центральным и наиболее интересным для меня вопросом при этом является оценка альтернативных способов работы в терминах трансакционных издержек. Если, как утверждалось, иерархия не служит целям эффективности, то гипотеза о ее природе как инструменте отношений экономической власти является более убедительной. Однако если иерархия все-таки служит минимизации трансакционных издержек, то тогда станет оправданным серьезное рассмотрение альтернативного объяснения исторических событий, на которые ссылаются Марглин и Стоун.

2. ВОПРОСЫ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Вспомним, что согласно когнитивной карте контрактов, представленной в главе 1, различаются два ответвления теории трансакционных издержек: «управленческое», где главное внимание уделяется механизму принятия адаптивных последовательных решений, и «измерительное», где рассматриваются проблемы, связанные со скрытостью полной информации. Строго говоря, эти две стороны контрактного процесса обычно рассматриваются одновременно (Alchian, 1984, p. 39). Мое обсуж-

дение организации рынков полуфабрикатов в принципе имеет дело с «управленческой» стороной вопроса. Если проблемы измерения существуют, то допускается, что они варьируются непосредственно в зависимости от степени специфичности активов.

При обсуждении мною в этой и последующих главах организации работников и корпоративных форм организации отводится больше места вопросам измерения рентабельности транзакций. Если сравнивать данные два направления транзакционного анализа, то «управленческое» продолжает быть главным источником опровергающих традиционные взгляды прикладных выводов. Но уделение особого внимания измерению рентабельности транзакций является более важной аналитической задачей.

2.1. Фундаментальная трансформация

Леворадикальная трактовка процесса изготовления булавок и организации работы не оставляет места для специфичности активов и ее организационных последствий. Даже предполагая, что машины, применяемые в производстве булавок, на одной фабрике были равноценны машинам на другой (т. е. отсутствует условие специфичности физических активов), тем не менее оборудование булавочной фабрики имело бы черты специфичности по местоположению (оно было бы «не на колесах»). Еще более очевидно то, что у рабочих развивались специфические для фирмы знания и навыки⁵. При наличии нетривиальной специфичности активов либо в смысле их местоположения, либо человеческого капитала работники на смежных рабочих местах в дальнейшем действовали бы в рамках *ex post* двусторонних торговых отношений. Несмотря на то что изначально могут иметь место торги при

⁵ Булавочное производство явно включает приобретение специальных навыков — рубки проволоки, ее разметки, выпрямления и т. п. Требуется для этого большее или меньшее время — не является очевидным. Я предполагаю, что необходимые профессиональные навыки развиваются быстро. В любом случае многие из них, вероятно, поддаются передаче соперничающим фирмам, выпускающим булавки. Поэтому если в отрасли по производству булавок нет высокой концентрации производства, то специализация навыков не должна выступать в качестве строгого препятствия к перемещению человеческих активов. Однако особенности артельной организации могут осложнить этот процесс и благоприятствовать долгосрочным отношениям найма.

наличии большого числа лиц, если затем происходит фундаментальная трансформация организации, то ее конечная конфигурация была бы такой, для которой требовалась бы специализированная структура управления.

Строго говоря, леворадикальные экономисты отнюдь не одиноки в своей неспособности понять это условие и осознать его организационную важность. Но для разработки этих проблем их положение более предпочтительно, чем у приверженцев ортодоксальных убеждений. Марглин и другие авторы при изучении организации работы уже перешли на более микроаналитический уровень исследований. Неявно транзакция стала для них базовой единицей анализа. Следующий шаг заключался в применении методологии сравнительного институционального анализа при рассмотрении осуществимых альтернативных организационных структур. Однако указанные ученые мало продвинулись в данном направлении и довольствовались утверждением о том, что иерархические способы организации имели хорошие, если не наилучшие возможности повышения эффективности.

2.2. Измерение рентабельности транзакций

Сложности измерения представляют основной интерес при исследовании предмета данной главы. Материал последующих глав также связан с условием скрытости полной информации. Одна из участвующих в сделке сторон обладает более полным знанием о ее предмете, чем другая, что является ситуацией информационной асимметрии, преодоление которой дорогостояще и которая порождает торговый риск. Иногда по этой причине механизм рынка оказывается недостаточным (Акерлоф, 1995). Но это не единственное или даже не главное следствие данного явления. Для того чтобы снизить риск, часто возникают ответные организационные меры.

Можно выделить два вида ответных мер — мотивационные и учетные. Первые ослабляют связь между вознаграждениями и наблюдаемым показателем, несовершенным отражающим результаты деятельности, посредством чего снижается стимул к разного рода уловкам. Например, рабочие-сдельщики имеют более сильные стимулы занижать качество, чем работающие на повременной оплате. Вторые — учетные ответные меры — могут подразумевать перепроектирование про-

дукта или переформулирование трудового задания. В каждом случае цель состоит в более точном выявлении истинных характеристик работы.

Хотя леворадикальные экономисты расценивают отлынивание от исполнения обязанностей, незаконное присвоение и занижение качества продукции как эффекты перераспределения дохода, действительность такова, что эти явления оказывают разностороннее негативное влияние на размещение ресурсов. Во-первых, инвестиции в продукты и технологии, которые более подвержены подобного рода потерям, будут относительно нежелательными. Во-вторых, «черные» рынки, на которых продаются незаконно присвоенные продукты, неэффективны. В-третьих, усилия по предотвращению таких потерь включают использование реальных ресурсов. Дальнейшие искажения процесса труда возникают из-за того, что системы, более подверженные отлыниванию и незаконным присвоениям, будут внедрять механизмы корректирования заработной платы, которые наказывают и рабочих, менее склонных к таким уловкам. (Не случайно в некоторых сферах деятельности преобладают те, кто редко сомневается в дозволенности того, что они делают. Те, кто подвержен большим нравственным колебаниям, там просто не выживают.)

3. МЕТОДОЛОГИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРОБЛЕМЫ

3.1. Теоретические предпосылки

Марглин настаивает на том, что неэкспериментальная природа общественных наук вносит свою лепту в продолжающееся пренебрежение внутренней организацией. Если бы это не было так, то можно было бы конструировать и экспериментально проверять альтернативные способы организации, включая уравнивательные способы организации работы (Marglin, 1974, p. 33—34). Хотя я признаю, что эксперименты подобного рода имеют большие достоинства, я полагаю, что многое в вопросах об эффективности альтернативных способов организации работы можно прояснить путем абстрактной оценки их транзакционных характеристик. *A priori* анализ последних должен по

меньшей мере позволить значительно расширить границы проблематики эмпирических разработок.

Если альтернативные способы организации будут равнозначными с точки зрения используемой технологии и местоположения, то сначала будет полезно точно определить общие для них производственные характеристики. Один из наиболее серьезных недостатков предыдущих исследований способов организации работы состоит в том, что их предпосылки редко формулировались явным образом. В этом и последующих двух разделах данной главы при изучении всех способов организации я буду придерживаться следующих предпосылок (если иное не оговаривается):

1. Специализированное оборудование при условии, что оно может быть использовано на уровне проектной мощности, облегчает изготовление булавок с низким уровнем затрат. Нетривиальные организационные затраты имеют место при установке оборудования на месте его эксплуатации.

2. Рабочие обретают профессиональное мастерство в ходе выполнения повторяющихся операций одного и того же вида, хотя такой процесс обучения и подвержен убывающей отдаче.

3. В целях сокращения транспортных расходов экономичным является выполнение всех операций по изготовлению булавок в одном месте так, чтобы — за исключением случая организации работы по системе «выкладки сырья и контроля за производством» — вся работа протекала под одной крышей.

4. Для осуществления всех производственных стадий арендуется общее здание, и при этом не возникает никаких проблем в отношении арендных платежей, каковыми бы ни были соглашения относительно владения рабочим местом и его использования.

5. Смежные производственные стадии разделены в том смысле, что размещение между ними буферных запасов позволяет работать на каждой из них независимо от другой.

6. Производственная линия сбалансирована в следующем, очень особом смысле: рабочие места спроектированы так, что при отсутствии неблагоприятных событий устойчивый поток полуфабрикатов между местами обеспечивается путем размещения на каждом из них одного полностью занятого работника.

7. Рыночные сделки с полуфабрикатами являются очень затратоемкими.

8. Рабочие, действующие в рамках каждого способа организации, образуют случайную выборку из всего технически квалифицированного населения, частью которого они являются.

9. Инвестиции на замещение выбывающего капитала осуществляются в установленном режиме, тогда как инвестиции на расширение производства не учитываются.

Первые четыре предпосылки относительно бесспорны. Пятая — раздельность стадий — означает, что различия между способами организации работы связаны в большей мере с транзакционными, а не технологическими аспектами производства. Соединение этого факта с условием «один человек на одном рабочем месте» (предпосылка 6) в итоге означает, что связанная с системой «выкладки сырья и контроля за производством» технология не является худшей; скорее такая технология обычна и доступна для всех способов организации работы.

Как уже отмечалось, предпосылка «один человек на одном рабочем месте» очень специфична. Она служит для того, чтобы сконцентрировать внимание на проблемах транзакционных издержек, которые до сих пор игнорировались, и оттесняет на второй план технологические аспекты вопроса, значимость которых ранее преувеличивалась. Устранение этого несоответствия посредством применения механизма «один человек на одном рабочем месте» редко дает «представительный» результат. Тем не менее следует отметить, что те же самые атрибуты транзакционных издержек при организации работы, для устранения которых служит этот механизм, проявляются и в случае размещения нескольких работников на одном рабочем месте. Поэтому данная предпосылка будет учитываться на протяжении всей главы. Поучительны замечания Пэт Хадсон, относящиеся к организации и технологии и сделанные в связи с ее оценкой протоиндустриализации (т. е. ранних стадий индустриализации. — *Прим. ред.*): «Существенные сокращения затрат могли бы быть достигнуты... без технического прогресса» (Hudson, 1981, p. 46). Действительно, она утверждает и впоследствии демонстрирует, что «на самом раннем этапе развитие фабрик преследовало цель экономии и роста эффективности за счет организационных изменений, а

не отражало велений технологической эволюции» (Hudson, 1981, p. 46)⁶.

Принятие предпосылки о том, что рынки полуфабрикатов работают плохо, заставляет исследователей сосредоточить внимание на транзакционных особенностях *внутренней* организации. Если рыночные альтернативы внутрифирменному обмену могли бы осуществляться с незначительными затратами, то выбор между альтернативными способами внутренней организации становится менее важным. Последнее объясняется тем, что в таком случае при угрозе провала внутренних способов организации всегда есть возможность получить помощь со стороны рынка. Предпосылка 7 исключает эту возможность.

Принятие предпосылки о том, что действующие в рамках каждого способа организации рабочие представляют собой случайную выборку из населения, предотвращает возможность того, что рабочие будут определять свои предпочтения относительно способов организации работы с учетом сравнительных преимуществ последних. Таким образом, хотя определенные способы организации работы могут быть в действительности конкурентоспособными, если их функционирование обеспечивается рабочей силой, обладающей *специальными* характеристиками, эта возможность блокируется условием случайного распределения работников, ввиду чего все способы организации оцениваются с точки зрения квалификации обычной рабочей силы.

Принятие предпосылки 9 позволяет оставить в стороне проблему новых инвестиций. Вместо этого внимание сосредоточивается на функциональных и адаптивных свойствах альтернативных способов организации. Данный подход имеет два преимущества. Во-первых, инвестиционные свойства альтернативных соглашений по вопросам собственности могут быть и были изучены на основе неоклассической методологии. Исследования Ванека (Vanek, 1970), Миада (Meade, 1972) и Фуруботна (Furubotn, 1976) подтверждают, что модели коллективной собственности

⁶ Весьма полезно сопоставить точку зрения Хадсон со взглядами другого историка экономики — С.Р.Г. Джонса (Jones, 1982). Ранее я уже отмечал, что опора Джонса на фактор технологий при объяснении организации работы не способствует прояснению вопроса (Williamson, 1983). Его анализ, не будучи сравнительным, является неубедительным.

органично связаны с проблемами инвестирования. Во-вторых, ранее в экономической литературе функциональные и адаптивные свойства, присущие альтернативным способам организации работы, находились в относительном забвении. Игнорирование инвестиционных вопросов при рассмотрении параметров результативности функционирования различных способов организации способствует устранению этого несоответствия.

Вот, по-видимому, все, что касается предпосылок. Теперь я обращаюсь к описанию альтернативных способов организации работы. Будут рассмотрены их шесть разновидностей, сначала через призму отношений собственности, а затем — контрактных отношений. Последний подход является более основательным для познания как трансакционных издержек, так и для исследования иерархии. Я начну, однако, с анализа вопросов собственности, поскольку это более привычный метод описания способов организации работы.

3.2. Альтернативные способы организации: отношения собственности

Рассмотрим три типа отношений собственности на рабочем месте: предпринимательский, коллективный и капиталистический. При этом выделим по две разновидности каждого из них.

3.2.А. Предпринимательские способы организации

Предпринимательскими способами организации являются те, при которых каждым рабочим местом владеет специалист, на нем работающий.

1. Система «выкладывания сырья и контроля за производством». Купец-координатор поставляет сырье, владеет товарно-материальными запасами и заключает контракты с индивидуальными предпринимателями, каждый из которых выполняет одну из основных технологических операций у себя на дому, используя собственное оборудование. Сырье перемещается партиями от одного рабочего места к другому (от дома к дому) под руководством купца-координатора.

Система «выкладывания сырья и контроля за производством» была описана Лэндисом так:

«Купцы-мануфактурщики «выкладывали» сырье — необработанную шерсть, пряжу, металлические прутья — разбросанным по деревенским домам работникам для его переработки в конечный продукт или полуфабрикат. Иногда домохозяйство отвечало более чем за одну производственную стадию; типичной комбинацией являлись прядение и ткачество. Но система также была совместимой с наиболее утонченным разделением труда. Так, при изготовлении ножей в Солингене и Тиерсе или при торговле иглами в Изерлоне производственный процесс был разбит на многие (порядка дюжины) стадии с пооперационной специализацией мастерских, расположенных в деревенских домах. Система «выкладывания сырья и контроля за производством» (т. е. мануфактура.— *Прим. ред.*) была главным шагом на пути к промышленному капитализму. Она подвела отраслевую организацию ближе к современному разделению на работодателей, которые владеют капиталом, и рабочих, продающих свой труд. Строго говоря, большинство работавших на дому ткачей владели своими ткацкими станками, а производители гвоздей — своими кузницами. Они, однако, не являлись независимыми предпринимателями, продающими свои продукты на открытом рынке. Скорее они были наемными работниками, в целом привязанными к конкретному работодателю, которому они соглашались поставлять оговоренный объем продукции по заранее определенной цене» [Landes, 1966, p. 12].

2. *Федеративный способ организации.* Рабочие места расположены бок о бок в одном здании. Полуфабрикат передается с одного рабочего места на другое постадийно, согласно контракту. Во избежание необходимости в надзоре за процессом производства или непрерывной его координации на каждом рабочем месте создаются буферные товарно-материальные запасы. Каждый рабочий производит изделие на своем собственном месте при условии, что буферные запасы не опускаются ниже предписанных уровней, что карается штрафом.

Использовался ли когда-нибудь данный способ организации производства в широких масштабах — неизвестно, вероятнее всего нет. Так, хотя Лэндис (Landes, 1966, p. 14) и отмечает, что практика «аренды производственных площадей и машинных мощностей на фабрике индивидуальными ремесленниками, каждый из которых имел собственное дело», была общепринятой в Англии XIX в., остается неясным, велась торговля полуфабрикатами между рабочими местами или же каждое из них представляло собой замкнутый производственный цикл.

Хадсон аналогично отмечает, что «большинство ранних фабрик, изготовлявших шерсть, владелись и управлялись, а порой и полностью финансировались, мелкими производителями... а не богатыми купеческими концернами». Она объясняет это тем, что «до середины XIX в. размер и затраты на создание конкурентоспособной фабрики в

отрасли по производству шерсти оставались небольшими. Более важно то, что в этот период владение на правах арендатора и коллективная аренда фабрик были повсеместными явлениями» (Hudson, 1981, p. 48). Однако опять остается неясным, выполнял каждый арендатор замкнутый цикл производства или же существовала торговля между рабочими местами. Хотя в принципе такая торговля могла бы иметь место.

Федеративный способ полезно рассматривать как результат эволюционного, пусть лишь гипотетического, развития. Он демонстрирует использование сравнительного анализа микроаналитического типа для выяснения свойств новых форм организации. Как только абстрактный способ организации описан, сразу же относительно просто установить его мотивационные и контрактные свойства по отношению к другим способам. Кроме того, федеративный способ обладает таким привлекательным качеством, как сохранение существенной автономии рабочего⁷. Как следствие этого — предпочтительными оказываются уравнительные трудовые отношения.

3.2.Б. Коллективная собственность

В данном случае рабочие места находятся в общей собственности всей группы рабочих.

3. *Коммунный-eth способ организации.* Хотя рабочие места и находятся в общей собственности, каждый человек имеет право на долю в совокупном объеме продукции, отражающую его индивидуальные затраты труда. Для того чтобы облегчить приобретение профессиональных на-

⁷ Альтернативным способом организации менее автономного типа являлся бы переход к фабрике, функционирующей в режиме «выкладки сырья и контроля за производством». Так, вместо контрактов владельца каждого рабочего места с владельцами предшествующим и последующими местами в производственной цепочке все контракты были бы опосредованы центральным агентом — купцом-координатором. Поскольку, за исключением транспортных расходов, простые свойства этого способа с точки зрения эффективности, по существу, идентичны таким же свойствам системы «выкладки сырья и контроля за производством», то федеративный способ с двусторонними контрактами между рабочими местами более интересен. В связи с этим Фрейденбергер и Редлих (Freudenberger and Redlich, 1964, p. 394) отмечают: «Очень вероятно, что первые консолидированные, централизованно управляемые мастерские были лишь незначительно более продвинутой формой организации, чем механизм „выкладки сырья и контроля за производством“».

выков и снизить организационные расходы, каждый работник включается в изготовление изделий партиями. Упорядоченное передвижение продукта по производственным стадиям выполняется путем перемещения работников по смежным рабочим местам через заранее установленные промежутки времени (измеряемые в часах, днях, неделях или в каких-либо иных кажущихся подходящими единицах времени). При этом каждое рабочее место имеет собственные оперативные товарно-материальные запасы и продает свой конечный продукт на рынке.

Частица «emh» использована для того, чтобы подчеркнуть, что при данном способе организации «каждый человек работает на себя» (every man for himself)⁸. Таким образом, хотя ресурсы работников и объединялись в смысле совместного владения основными производственными сооружениями и оборудованием и перемещения работников по рабочим местам осуществлялись в определенном порядке и согласно графику, специализация трудовых заданий отсутствовала. Такое соединение общей собственности с правилом «каждый человек работает на себя» Гарольд Демсетц (Demsetz, 1967, p. 54) однажды назвал коммунным (communal) способом организации. Неудивительно, что комбинация общинной собственности с присвоением типа «emh» приводит к неоднозначным экономическим результатам такой системы. Однако делать вывод о том, что коллективная собственность является худшей в сравнении с частной на основании недостатков, присущих коммунному-emh способу организации, не представляется оправданным. Если коллективные способы организации, такие, как «группа равных» (Peer Group), имеют свойства лучшие, чем у коммунного способа, то они, вероятно, должны обязательно учитываться⁹.

4. *Организация типа «группа равных».* Этот способ организации работы имеет такую же структуру отношений собственности, что и коммунный-emh. Особенность

⁸ В других случаях частица «erh/h» может быть применена для обозначения ситуации «каждый(ая) мужчина (женщина) работает на себя» (every person for him/herself). В целях экономии места я использую частицу «emh».

⁹ В своих рассуждениях о коммунной собственности Демсетц больше был занят вопросами землепользования, чем изготовления изделий партиями. Я полагаю, что организация типа «группа равных» в общем случае имеет более совершенные свойства по сравнению с коммунным-emh способом и в отношении землепользования.

данного способа организации состоит в том, что оплата труда работника осуществляется не пропорционально его вкладу в результаты деятельности коллектива, а отражает среднюю продуктивность участников группы¹⁰. В рамках этого способа организации работники могут подвергаться ротации по рабочим местам либо специализироваться на одном или нескольких из них. Более того, чтобы избежать обсуждения всеми членами группы проблем, возникающих всякий раз, когда требуются адаптация работы коллектива к новым условиям и/или обеспечение лучшей согласованности между членами в вопросах о перерывах в работе, изменениях в уровнях производства и т. п., «группы равных» могут избирать временных «лидеров», которые принимают оперативные (но не стратегические) решения от имени группы. Однако во избежание жестких иерархических отношений важно чередование функций лидерства¹¹. Предлагаемое Эрнстом Манделом (Mandel, 1968, p. 677) самоуправление, «при котором каждый по очереди будет выполнять административную работу, благодаря чему будут устранены различия между „руководителем“ и „руководимыми“», выдержано в этом духе. Соединение правила распределения, основанного на непределенной производительности, с демократическим принятием решений есть как раз то, что характеризует организацию типа «группа равных»¹².

3.2.В. Капиталистические способы организации

При капиталистических способах организации работы все виды товарно-материальных запасов (сырье, полуфабрикаты, готовые изделия), а также основные производственные сооружения и оборудование принадлежат одному субъекту.

5. *Организация типа «внутренняя контракция».* Организация типа «внутренняя контракция» была кратко описана Баттриком так:

¹⁰ Уточнение методов расчета средней продуктивности членов группы не является необходимым. Здесь уместны любые схемы вознаграждения, рассчитанные на основе непределенного продукта.

¹¹ Бранко Хорват также обращает внимание на возможности такой ротации при исследовании «социалистической фирмы» (Horvat, 1982, p. 244). Однако в действительности, как на это указывается в гл. 10, ротация в ее идеале трудноосуществима.

¹² Более полно этот способ организации рассмотрен в работе Williamson, 1975, chap. 3.

«В условиях системы внутренней контрактации руководство фирмы обеспечивало производственные помещения и оборудование, организовывало поставки сырья и оборотного капитала, а также продажу конечного продукта. Однако производственные операции в промежутке между поступлением сырья и получением конечного продукта выполнялись не наемными работниками, действующими в рамках вертикальной иерархии... а [внутренними] подрядчиками, которым была делегирована работа по производству продукта. Они нанимали собственных работников, наблюдали за процессом производства и получали от компании [оговоренную] сдельную оплату» [Buttrick, 1952, p. 201—202].

Система «внутренней контрактации» позволяет капиталисту, имеющему относительно небольшие технические знания, производительно применять свой капитал, ограничивая личное участие переговорами при заключении контрактов с внутренними подрядчиками, инспектированием и координацией потока полуфабрикатов и несением ответственности за сбыт конечной продукции¹³. Говард Госпел отмечает, что в XIX в. система «внутренней контрактации» широко применялась при организации производства изделий партиями (Gospel, undated, p. 7), но никогда — на железных дорогах или в отраслях с непрерывным циклом производства (p. 9). Роберт Экклес (Eccles, 1981) уверяет, что строительная индустрия даже сейчас организована по принципу «внутренней контрактации».

6. *Организация типа «отношения административного подчинения» (Authority Relation)*. Данный способ организации подразумевает капиталистическую собственность на оборудование и товарно-материальные запасы в купе с отношениями найма между капиталистом и работником. Отношения найма по своей структуре являются неполной формой контрактации. Гибкость этой формы контракта обеспечивается готовностью нанимаемого признать административную власть работодателя, относящуюся к связанным с работой предписаниям, при условии, что подчинение касается только его поведения внутри «зоны согласия», являющейся составляющей контракта. Таким образом, вступление в организацию, построенную по методу «отношения административного подчинения», влечет за собой заключение соглашения о том, «что внутри некоторых пределов (определенных как явно, так и неявно условиями договора о найме) [нанимаемый] соглашает-

¹³ Определение границ системы «внутренней контрактации» см. в работе Williamson, 1975, p. 96—99. Этот вопрос кратко обсуждался в подразд. 6.1 гл. 6.

ся — как с обязательными основами своего поведения — с теми приказами и указаниями, которые поступают к нему со стороны организации» (March and Simon, 1958, p. 90). Рабочий не столько обладает контрактной автономией внутреннего подрядчика, на которого распространяются лишь очень незначительные исполнительские ограничения (например, должны соблюдаться минимальные стандарты качества, а длительность нахождения буферных запасов на уровнях ниже предусмотренных не должна превышать определенный процент установленного периода времени), сколько подвергается гораздо более тщательному надзору.

3.3. Альтернативные способы организации работы: контрактные отношения

Следует различать два типа отличительных особенностей альтернативных способов организации работы с точки зрения контрактных отношений. Первый, и наиболее важный из них, предполагает сравнение альтернативных способов организации по степени их доверия к деталям контракта, относящимся к координации производства. Именно этому различию и уделено главное внимание в этом, а также в четвертом разделе. Второй тип отличий касается отношений, возникающих в ходе переговоров между вступающими в контрактное соглашение экономическими агентами. Этот аспект контрактации изучается ниже, в подразделе 3.4.

Шесть обсуждаемых в этой главе способов организации значительно различаются по степени, в которой они полагаются на всеобъемлющую контрактацию. Для трех из них заключение контракта (и его перезаключение) является единственной основой, позволяющей осуществлять обмен и приспособление взаимодействия сторон к изменениям в его условиях. Для трех других способов контракт используется для обеспечения некоторой базовой схемы взаимодействия сторон, которая подвержена перестройке в период возобновления контракта. Однако в контексте этой схемы повседневные операции управляются с помощью административных процедур. Два различных стиля организации будут соответственно называться непрерывной и периодической контрактацией.

3.3.А. Непрерывная контракция

Оба типа предпринимательского способа организации («выкладывание сырья и контроль за производством» и федеративный), равно как и способ «внутренняя контракция», в огромной мере полагаются на регулирующие возможности контракта. В первом и третьем случаях купец, «выкладывающий» сырье и контролирующий производство из него конечного продукта, и капиталист выступают в роли обычных заключающих контракт экономических агентов, тогда как при федеративном способе организации рабочие вступают в двусторонние контрактные отношения с владельцами предшествующих и последующих рабочих мест. Общей характеристикой способов контракции является то, что каждый рабочий сохраняет значительную автономию и как только достигается соглашение об условиях контракта, начинает предъявлять претензии на долю в совокупной прибыли. Поскольку экономический выигрыш одного агента часто достигается за счет другого, то отношения между сторонами устанавливаются на основе тщательнейших расчетов.

Таким способам заключения контрактов присущи два типа проблем. Прежде всего, может ли сложный контракт при необходимости быть составлен, подписан в результате переговоров и проведен в жизнь так, чтобы сопряженные с этим затраты были низкими? Ввиду наличия ограниченной рациональности исключается возможность осуществления всеобъемлющей контракции. А раз невозможно полностью учесть в контракте все будущие обстоятельства его реализации, то следует рассмотреть риски, обусловленные неполнотой заключаемого контракта.

Поскольку договорные отношения между владельцами смежных рабочих мест неизбежно заключаются в условиях малого числа участников торгов за такие контракты, то естественно возникновение при этом проблемы двусторонней монополии. Строго говоря, здесь предусматриваются долгосрочные, регулярно возобновляемые отношения между сторонами. Соответственно в таких взаимоотношениях не поощряется недальновидное преследование одной из сторон собственных целей. Но при появлении непредвиденных и потому незапланированных обстоятельств от автономных участников контрактных отношений нереально ожидать адаптации к ним, предполагающей усилия по максимизации общей прибыли, без пред-

варительной установки своих прав на часть прибыли через интенсивные, преследующие личные интересы торги об условиях сделки. Простое изъятие транзакции с рынка и организация ее внутри фирмы без каких-либо дополнительных организационных усилий не гармонизирует сделку обмена. Возможность и реальность таких регулярно повторяемых торгов является серьезной помехой для развития способов организации работы, основанных на внутренней контрактации между автономными рабочими местами.

3.3.Б. Периодическая контрактация

В фирмах, организованных по принципу «emh-коммуны», отсутствует обмен полуфабрикатами между ее членами и поэтому вероятность заключения контракта в рамках данного способа организации мала. Однако предметом, оговариваемым *ad hoc* контрактами, могла бы быть ситуация, когда рабочие становятся нетрудоспособными, поскольку в этом случае оперативные товарно-материальные запасы остаются невостребованными. Кроме того, должны быть выработаны соглашения по первоначальным инвестициям, реинвестированию и техническому обслуживанию оборудования. Хотя все это и нетривиальные вопросы, но проблем возобновления контрактов по поводу повседневных операций, которые сопровождают каждый из ранее описанных способов контрактации, здесь не возникает.

Еще меньшую необходимость в заключении контракта имеют члены «группы равных». Не выполненное недееспособным работником трудовое задание было бы завершено его сослуживцами. При этом, строго говоря, должны были бы быть составлены условия принятия в трудовой коллектив и исключения из него. Но тогда не возникало бы двусторонних контрактов по производственным вопросам между смежными рабочими местами. Для того чтобы урегулировать взаимодействия рабочих мест, используется демократическое принятие решений, усиленное ротацией работников на позиции лидера коллектива или обсуждением производственных вопросов всеми членами группы.

При организации работы на основе «отношений административного подчинения» контракты имеют тенденцию быть более полными с точки зрения отражения в них

явных и неявных договоренностей, относящихся к «зоне согласия» в рамках отношений найма (Barnard, 1938, Simon, 1957). Однако, как только соглашение достигнуто, «отношения административного подчинения» становятся фактически неконтрактным способом организации. Оперативная адаптация к новым обстоятельствам осуществляется здесь в рамках более общего договора, посредством которого руководитель предприятия и рабочий, по сути, соглашаются соответственно «указывать и внимать». Стратегические решения, воздействующие на общее организационное построение предприятия, в основном остаются на усмотрение его руководителя.

3.4. Степень иерархичности организации

Степень иерархичности организации обычно оценивается с точки зрения механизма принятия решений. Там, где ответственность за адаптацию закреплена за одним или несколькими экономическими агентами, степень иерархичности относительно велика. Там же, где, наоборот, аналогичные адаптации предпринимаются индивидуальными агентами либо подлежат коллективному утверждению, степень иерархичности невелика. Меньше распространена, но тем не менее полезна характеристика иерархии через призму контрактных отношений. Если один или незначительное число агентов отвечают за ведение переговоров по всем контрактам, то степень контрактной иерархии (*contractual hierarchy*) велика. Если же вместо этого каждый агент оговаривает условия каждой сделки отдельно, то степень контрактной иерархии мала¹⁴. Хотя между этими двумя способами описания иерархических отношений в рамках исследуемых здесь способов организации работы имеется сильная положительная ранговая корреляция, она не является совершенной. Возможно, наиболее интересен тот факт, что тип собственности несовершенно коррелирует с обоими видами иерархии. Используя «П», «Кол» и «Кап» в качестве обозначений для предпринимательского, коллективного и

¹⁴ Заметим в этой связи, что термин «контрактная иерархия» описывает отношения между заключающими контракт экономическими агентами, а не контракт как механизм осуществления адаптации к разного рода изменениям. Описанные выше способы периодической контрактации могут обладать (и некоторые из них обладают) сильными иерархическими свойствами в периоды возобновления контракта.

капиталистического способов организации и применяя фигурные скобки для обозначения связей (или полусвязей), получаем следующее ранжирование способов организации по степени иерархичности в порядке ее возрастания с точки зрения оценок последней через призму контрактных отношений и механизма принятия решений.

**Степень иерархичности способов организации
(в порядке возрастания)**

С точки зрения контрактных отношений	С точки зрения механизма принятия решений
1. { Федеративный (П) Коммунный -emh (Кол) «Группа равных» (Кол)	1. { Федеративный (П) Коммунный -emh (Кол)
2. «Выкладывание сырья» (П)	2. { «Выкладывание сырья» (П) «Внутренняя контрактация» (Кап)
3. { «Внутренняя контрактация» (Кап) Отношения административного подчинения (Кап)	3. «Группа равных» (Кол)
	4. «Отношения административного подчинения»

При некоторых способах организации — федеративном, коммунном-emh или типа «группа равных» — нет центрального агента, заключающего контракты, поэтому в данных случаях отношения контрактной иерархии полностью отсутствуют. В противоположность этим способам в остальных трех имеется такой центральный агент. Хотя описание иерархического отношения между центральным агентом и рабочими не является простым, правдоподобный вариант связей, обнаруживаемых между организациями типа «выкладывание сырья и контроль за производством», «внутренняя контрактация» и «отношения административного подчинения», можно представить, если рассмотреть договорную силу рабочих, которой они обладают в период возобновления контракта, когда они выступают *vis-a-vis* центрального агента. Эта сила зависит от: 1) степени, в которой рабочие обрели специфические для фирмы навыки и знания; 2) коллективной организованности рабочих; 3) типа собственности на физические активы.

Возможность приобретения профессиональных навыков одинакова при всех трех способах организации с цент-

ральным агентом, поскольку каждый способ в равной степени подразумевает специализацию труда. Коллективная организация может быть немного сильнее при модели «отношения административного подчинения», так как рабочие здесь менее автономны, чем при моделях «выкладки сырья и контроля за производством» (где они рассредоточены), и «внутренней контрактации» (где они присваивают собственные доли в общей прибыли). Физические активы находятся в собственности каждого работника при организации типа «выкладывание сырья и контроль за производством», но центральный агент владеет рабочими местами в обоих смыслах при способах «отношений административного подчинения» и «внутренней контрактации». В итоге при организации способом «выкладывания сырья и контроля за производством» контрактная иерархия слаба, тогда как «отношения административного подчинения» и «внутренняя контрактация» являются в некоторой степени более сильными с точки зрения контрактной иерархии.

Теперь рассмотрим иерархию принятия решений. Между экономическими субъектами при федеративном и коммунном-*emh* способах организации нет никакого взаимоподчинения. В первом случае организация управляется на основе устава и двусторонних контрактов, во втором — уставом и демократическим механизмом принятия решений. Относительно слабые административно-командные отношения существуют для организаций типа «внутренняя контрактация» и «выкладывание сырья и контроль за производством». Центральный агент по существующим контрактам может призывать рабочих согласованно приспособляться к изменившимся обстоятельствам, но здесь управляют всем контракты, поскольку ответственность за производственные дела была в значительной степени делегирована центральному агенту. Таким образом, если по ходу реализации контракта потребуется осуществить приветствуемые центральным агентом изменения в его условиях, то для этого могут понадобиться соответствующие торги и взятки. Организация типа «группа равных» признает выгоды административно-командной структуры путем назначения лидера для координации повседневных дел. Однако роль лидера регулярно переходит от одного члена группы к другому, и стратегические решения принимаются только после их обсуждения всей группой. Фактически

преобладают демократические методы принятия решений. При организации типа «отношения административного подчинения» изначально считается, что отношения «начальник — подчиненный» будут главенствующими как в оперативных, так и в стратегических делах. Строго говоря, «зона согласия» в отношениях найма, в рамках которой рабочие будут соглашаться с приказами без сопротивления, ограничена формальным и неформальным соглашением участников контракта. Но административно-командная иерархия (command hierarchy) является отличительной чертой организации типа «отношения административного подчинения».

Хотя с точки зрения контрактного процесса капиталистические способы организации иерархичнее, чем способы, основанные на коллективной собственности, более важной для результативности функционирования организации является иерархичность механизма принятия решений. Отмеченная связь между типом собственности и степенью иерархичности организации очень слаба в смысле методов принятия решений. Наименее иерархичные способы организации — федеративный и коммунный-емп — различны по типу собственности (предпринимательская и коллективная формы собственности соответственно). Такие способы организации, как «группа равных», «выкладывание сырья и контроль за производством» и «внутренняя контрактация», имеют промежуточный уровень иерархии, причем все они характеризуются различными типами собственности. Хотя наиболее иерархичным вариантом механизма принятия решений является капиталистический способ организации, следующей за ним по силе административно-командной иерархии будет организация, основанная на коллективной собственности.

4. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОЦЕНКА

Исследуемая в данном разделе проблема состоит в следующем: если оставить в стороне социально-экономические характеристики предприятия, то можно ли говорить о существовании систематического различия альтернативных способов организации работы с точки зрения эффективности? Анализ данной проблемы начинается с рассмотрения набора простых критериев эффективности. Затем

делается попытка приблизительного ранжирования способов организации работы на основе этих критериев.

4.1. Простые критерии эффективности

Ни один из описываемых ниже одиннадцати параметров эффективности не является незнакомым. Каждый из них не только признан как уместный при измерении определенных аспектов эффективности, — ранее другими авторами в разное время уже обсуждалось значение этих параметров эффективности для оценки способов организации работы. Чего недоставало подобным исследованиям, так это общего взгляда на данные вопросы. Ни один из способов организации работы не был систематически оценен с учетом всех одиннадцати критериев. Также не было предпринято усилий к тому, чтобы провести перекрестное сравнение способов организации с использованием простых критериев эффективности.

Рассматриваемые одиннадцать показателей эффективности полезно разбить на три группы. В первую входят показатели рациональности построения продуктового потока. Ко второй группе относятся показатели эффективности распределения трудовых заданий между работниками, а к третьей — показатели, характеризующие систему побудительных мотивов, присущих альтернативным способам организации. Отметим, что каждый из представленных ниже одиннадцати параметров эффективности понимается как действующий *ceteris paribus*.

4.1.A. Показатели рациональности продуктового потока¹⁵

Предметом рассмотрения сейчас будут транспортные расходы, потребности в буферных товарно-материальных запасах и «утечки» продукта по мере его продвижения по смежным стадиям обработки.

¹⁵ Анализируемые здесь возможности экономии от рационального построения продуктового потока часто выдвигаются в качестве причины вытеснения фабрикой организации типа «выкладывание сырья и контроль за производством» (см: Babbage, 1835, p. 135, 213, 219; Freudenberg and Redlich, 1964, p. 395). Однако, как указывается ниже, этот процесс имеет гораздо больше причин.

1. *Транспортные расходы.* Физическое перемещение внутрипроизводственных запасов с одного рабочего места на другое требует определенных затрат. *Ceteris paribus*, более предпочтительны способы организации, обеспечивающие экономию на транспортных расходах.

2. *Буферные запасы.* Разделение во времени стадий обработки продукта на смежных рабочих местах возникает путем создания буферного запаса. Предпочтение отдается тем способам, которые минимизируют издержки благодаря сокращению буферных запасов.

3. «Утечки» продукта на стыках производственных стадий являются фактическими или вынужденными потерями продукта в ходе его обработки. Предпочтительны те способы организации, которые при низких издержках препятствуют внутрипроизводственным потерям и/или удерживают от сокрытия подлинных характеристик качества полуфабриката по мере того, как продукт перемещается по стадиям его обработки.

4.1.Б. Особенности распределения трудовых заданий

При распределении трудовых заданий возникают три вида проблем. Первый связан с задачей назначения работников на рабочие места, второй — с определением лидера, третий — с проблемами заключения договоров со специалистами, не занятыми непосредственно на производстве.

4. *Назначение на рабочие места.* Таланты работников будут эффективно задействованы в той степени, в какой им будут назначены те задания, которым они относительно хорошо соответствуют. Это задача из области специализации труда. В нормальной ситуации, когда рабочие не являются одинаково умелыми для выполнения каждой производственной операции, предпочтительны те способы организации, в которых распределение трудовых заданий осуществляется дифференцированно, с учетом сравнительных преимуществ работников с точки зрения конкретной задачи.

5. *Лидерство.* Способы организации различаются по степени необходимой координации и эффективности процедуры назначения лидеров. Предпочтение отдается тем способам, которые обеспечивают экономию на потребностях в координации и назначении лидеров при дифференцированном учете достоинств претендентов.

6. *Заключение контрактов.* Проблемой здесь является способность агрегировать запросы с рабочих мест и договариваться со специалистами для удовлетворения нужд большого числа рабочих мест (например, со специалистами по техническому обслуживанию оборудования)¹⁶. Предпочтительны те способы организации, при которых такие контракты заключаются легко.

4.1.В. Особенности системы стимулирования

Различия в постоянных и межвременных побудительных мотивах дают толчок к возникновению различий в экономических результатах организации работы. При этом особый интерес вызывают следующие особенности системы стимулирования.

7. *Интенсивность работы.* Интенсивность работы является характеристикой, относящейся к количеству производительной энергии, расходуемой на выполнение трудового задания. Преимущества имеют те способы организации, которые удерживают рабочих от симуляции трудовой активности.

8. *Использование оборудования.* Проблема заключается в использовании оборудования с надлежащей бережливостью. Преимущества имеют способы, не поощряющие неправильную эксплуатацию оборудования и небрежное к нему отношение.

9. *Реагирование на локальные шоки.* Локальные шоки воздействуют на отдельное рабочее место. Примерами таких шоков являются остановки работы по причине поломки оборудования или болезни работника. Преимущества имеют те способы организации, которые облегчают быстрое восстановление от шоков.

10. *Локальные нововведения.* Имеются в виду улучшения производственного процесса на уровне отдельных рабочих мест. Предпочтительны те способы организации, которые содействуют локальным изменениям процесса производства, способствующим минимизации издержек.

11. *Системное реагирование.* В данном случае интерес представляют такие вопросы, как способность отвечать

¹⁶ Среди преимуществ фабрики, установленных Бэйнсом (Baines, 1835, p. 460) и Баббаджем (Babbage, 1835, p. 214—215), был тот факт, что фабрика позволяла специалистам осуществлять техническое обслуживание нескольких машин, расположенных в одном месте.

на системные шоки, распознавать и внедрять системные нововведения (в производственном процессе, продуктовые или организационные)¹⁷. Предпочтительными являются те способы организации, которые легко адаптируются к изменяющимся рыночным условиям и позволяют осуществлять усовершенствования системы, не требуя на то длительных переговоров по перезаключению контракта.

4.2. Сравнение способов организации по их эффективности

Несмотря на то что по некоторым параметрам эффективности организации можно легко провести разделение их альтернативных способов на лучшие и худшие (например, организация по методу «выкладывание сырья и контроль за производством» — наихудшая в смысле транспортных расходов; организация по методу «eth-коммуны», в рамках которой рабочие последовательно переходят с одного рабочего места на другое и присваивают плоды своего труда, обладает наивысшим рейтингом по таким параметрам эффективности, как интенсивность и «утечки» продукта на стыках производственных стадий, но является наихудшей в смысле использования оборудования; организация по методу «отношения административного подчинения» располагает наилучшими свойствами с точки зрения системного реагирования и т. д.), выгоды от использования четырехуровневого ранжирования (наилучший, хороший, слабый, наихудший) — по сравнению с более простым бивариантным, при котором наилучшим или хорошим методам ставится единица (1), а слабым или наихудшим присваивается значение, равное нулю (0)¹⁸, — весьма малы.

¹⁷ Эти нововведения могли бы трактоваться как самостоятельные параметры результатов деятельности организации. Как оказывается, ранжирования способов организации по таким признакам, как системные шоки и системные нововведения, по существу, идентичны и, следовательно, являются одной из категорий системного реагирования.

¹⁸ Рейтинговая схема, в которой применялась четырехуровневая градация, представлена в работе Williamson, 1976. Ранее предпринимавшиеся попытки оценки альтернативных методов организации путем рангового упорядочения свойств, отражающих их эффективность, можно найти в работах С. Г. Уди (Udy, 1970) и Амартини Сена (Sen, 1975, сар. 3). В этих трудах были затронуты более широкие, чем в моем настоящем исследовании, вопросы экономического развития (у Уди — даже с антропологической точки зрения). К тому же обе работы имеют ограниченное прямое отношение к оценке процесса изготовления изделий партиями, хотя анализ Сена мог бы быть углублен в этом направлении.

Таблица 9.1. Простые «эффективные» характеристики альтернативных способов организации работы, сгруппированных по типу собственности

Способ организации работы	Особенности продуктового потока			Особенности распределения трудовых затрат			Особенности побудительных мотивов				
	Транспортные расходы	Буферные запасы	«Утечка» продукта на «стыках» производственных стадий	Рабочее место	Лидерство	Контракция	Интенсивность работы	Эксплуатация оборудования	Локальная реакция на изменения	Локальные нововведения	Системная реакция на изменения
Предпринимательский											
«Выкладывание сырья и контроль за производством»	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0
Федеративный											
Коллективный	1	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0
Коммунный-emh											
«Группа равных»	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0
Капиталистический											
«Внутренняя контракция»	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1
«Отношения административного подчинения»	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0
	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1

Бивариантные оценки для каждого из простых показателей эффективности представлены в таблице 9.1. Все способы организации в ней сгруппированы в соответствии с лежащими в их основах типами собственности. Хотя здесь не предпринимается попытка дать детальные логические обоснования используемым количественным оценкам, одно из них ранее уже было мною разработано (см.: Williamson, 1976, p. 30—50). Большинство устанавливаемых значений тем не менее ясны или очевидны из нижеследующего сравнительного анализа типов собственности и способов контрактации.

4.2.А. Сравнение способов организации по типам собственности

Основанные на предпринимательской собственности способы организации, коими являются «выкладывание сырья и контроль за производством» и федеративный, имеют весьма низкие показатели эффективности продуктового потока, смешанные оценки эффективности распределения работников и непривлекательны в смысле побудительных мотивов. Поскольку федеративный способ предполагает концентрацию рабочих мест под одной крышей, то он превосходит организацию способом «выкладывания сырья и контроля за производством» в плане экономии транспортных расходов. Буферные запасы велики в каждом из данных способов организации, хотя, однако, причины этого в каждом случае различны. При организации работы способом «выкладывания сырья и контроля за производством» запасы велики, поскольку каждое рабочее место функционирует по собственному графику (соответствующему соглашениям о ежедневном или еженедельном выпуске продукции) и продукт производится дискретными партиями. При федеративном способе организации буферные запасы высоки для того, чтобы снизить зависимость от времени поставки с предшествующих стадий обработки продукта, с которыми связь поддерживается через двусторонние контракты. Небольшие буферные запасы с высокой степенью вероятности привели бы к многочисленным спорам в тех случаях, когда, как это обычно и происходит, оценка ответственности за срыв поставок оказывается затратоемкой.

Для обоих предпринимательских способов организации характерен высокий уровень производственных потерь

от взаимодействия рабочих мест. В исследованиях организации способом «выкладки сырья и контроля за производством» отмечаются связанные с ней проблемы хронического воровства и низкого качества продукции (Babbage, 1835, p. 135, 219; Freudenberger and Redlich, 1964, p. 395; Marglin, 1974, p. 51). Для федеративного способа воровство не является проблемой, но сложности с контролем качества остаются. На каждой стадии обработки существуют не только побудительные мотивы к пренебрежению качеством, но и трудные проблемы определения виновных при поступлении жалоб от потребителей¹⁹.

Поскольку при организации способом «выкладки сырья и контроля за производством» имеется центральный экономический агент, заключающий контракты, то этот способ обладает, по сравнению с федеративной организацией, преимуществами в смысле лидерства. Однако пространственная рассредоточенность стадий производства затрудняет реализацию лидерства в контрактных отношениях, обеспечении локальной или системной адаптации. Поэтому «выкладывание сырья и контроль за производством» по этим характеристикам имеют оценку не выше, чем федеративная организация работы.

Оба способа организации, основанные на коллективной собственности, имеют в целом хорошие характеристики продуктового потока, однако весьма слабы с точки зрения механизма распределения работ. Кроме того, их отличают очень разные системы побудительных мотивов. Коммунный-eth способ требует более значительных буферных запасов, поскольку каждый работник последовательно перемещается по всем стадиям отработки продукта вместе с внутрипроизводственными товарно-материальными запасами. Если допустить, что организационные расходы не столь малы, чтобы ими можно было пренебречь, то тогда каждый работник будет оставаться на каждой стадии значительное время. Соответственно высокими

¹⁹ Так, если установка головки на булавку зависит от того, как подается проволока и насколько хорошо она выпрямлена, но не от заточки, если по технологии данная операция предшествует прикреплению головок и если невнимательность при заточке может проявиться в наклонах оси, то определение ответственности за состояние наклонов на стадии насадки головок может оказаться отнюдь не простым делом. Действительно, из-за чего возник наклон оси? Может быть, это произошло по причине брака при выпрямлении проволоки, а может быть, по причине небрежности работника, осуществляющего ее заточку?

будут и требования к размерам товарно-материальных запасов.

Коммунный-емh способ обладает превосходными стимулами к интенсификации труда, поскольку каждый работник присваивает плоды своих усилий. Организации типа «группа равных», напротив, присущи склоки, связанные с проблемой «безбилетника». (Хотя тщательный подбор кандидатов в члены «группы равных» мог бы содействовать предотвращению таких склок, учет этой возможности нарушил бы предпосылку о случайности состава трудового коллектива.) Однако в других отношениях «группа равных» имеет выдающиеся мотивационные характеристики по сравнению с коммунным-емh способом организации. Это объясняется тем, что «группа равных» основана на кооперации, тогда как коммунный-емh способ подвержен агрессивной субоптимизации.

Такая субоптимизация особенно четко проявляется в использовании оборудования. Выгоды, приписываемые бережному использованию оборудования, реализуются в основном другими людьми, и в то же время издержки интенсивного или небрежного обращения с оборудованием переносятся в основном на других членов коммуны — налицо негативные побудительные мотивы. Для того чтобы предотвратить это нежелательное явление, потребовалось бы заключать сложную сделку и контролировать ее исполнение. Члены «группы равных», напротив, не имеют стимулов к столь недалководидному использованию оборудования. Сопоставление субоптимизации с кооперативными аспектами двух способов организации также объясняет и другие различия в побудительных мотивах.

Организация способом «отношений административного подчинения» имеет характеристики продуктового потока, превосходящие характеристики другого капиталистического способа организации — «внутренней контрактации». При отсутствии штрафов за избыточные внутрипроизводственные запасы подрядчики имеют стимул накапливать подобные запасы для того, чтобы таким образом заполучить большую производственную автономию. Согласно типичным для него контрактам, способ «отношения административного подчинения» не нуждается в том, чтобы полагаться на денежные штрафы для передвижения запасов, — это будет достигнуто соответствующим указанием. И поэтому при данном способе ор-

ганизации запасы могут быть незначительными ввиду его превосходных возможностей в реакции на изменения в хозяйственной среде. Еще одной проблемой для метода «внутренней контрактации» являются производственные потери при взаимодействии рабочих мест, потому что подрядчики имеют побудительный мотив к субоптимизации (пренебрежению качеством), которая невозможна, когда действует почасовая оплата труда²⁰.

«Внутренняя контрактация» и «отношения административного подчинения» как способы организации отличаются одинаково хорошими методами распределения работ. Однако они обладают очень разными свойствами с точки зрения стимулирования. В основном это связано с тем, что внутренние подрядчики имеют бóльшую автономию, более полно присваивают плоды своего труда и требуется подкуп их для того, чтобы они осуществляли адаптацию в сотрудничестве друг с другом. В то же время работники, занятые в рамках организации типа «отношения административного подчинения», менее подвержены агрессивному преследованию собственных подцелей и не сопротивляются адаптациям к новым хозяйственным условиям, поскольку не располагают нужными для этого правами собственности. Таким образом, внутренние подрядчики интенсивно работают и внедряют локальные нововведения, но с гораздо меньшей готовностью откликаются на требования локальных или системных адаптаций. Кроме того, поскольку они не владеют оборудованием, возможно его небрежное использование.

Конкретным временным горизонтом, на который ориентируются внутренние подрядчики, является дата окончания контракта. В рамках срока его действия будут проводиться те ремонты оборудования, которые приносят доходы, превышающие затраты на его восстановление. Но в тех ситуациях, когда выгоды от ремонта могут быть получены только в случае, если подрядчик выиграет торг

²⁰ При организации способом «отношений административного подчинения» сдельная оплата создает у рабочих побудительные мотивы, приближающиеся к имеющимся при организации по методу «внутренней контрактации». В целом, когда предлагается адаптация к изменениям, рабочие-сдельщики располагают более слабыми мотивами к сотрудничеству, чем рабочие с почасовой оплатой. Этой ограниченности сдельной системы оплаты труда исследователями не было уделено того внимания, которого она заслуживает.

за последующие контракты, работы по восстановлению оборудования будут откладываться²¹. Таким образом, основные виды ремонта оборудования будут отсрочиваться и оставляться капиталисту на период возобновления контракта. По мере приближения даты окончания контракта могут начать откладываться на будущее даже мелкие ремонты.

4.2.Б. Контрактные сравнения

Теперь рассмотрим таблицу 9.2, в которой представлено такое же, как и в таблице 9.1, ранжирование способов организации, но здесь они сгруппированы на основе их контрактных характеристик. Поразительными особенностями последних являются следующие: 1) способы непрерывной контрактации имеют в целом слабые характеристики продуктового потока и одинаково бедны по характеристикам как локальной, так и системной адаптации; 2) способы непрерывной контрактации одинаково хороши с точки зрения распределения трудовых заданий, интенсивности работы и в отношении локальных нововведений; 3) способы периодической контрактации имеют в целом хорошие показатели продуктового потока; 4) хотя некоторые способы периодической контрактации хороши в смысле распределения трудовых заданий и стимулов, нельзя сделать никаких общих заключений по поводу данных способов в их совокупности ни по одной из этих категорий.

4.2.В. Агрегирование показателей

Для того чтобы агрегировать частные показатели эффективности способов организации в целях получения сводного ранжирования последних, требуется выяснить, какова относительная важность каждого из одиннадцати параметров эффективности. Очевидно, она будет различной в разных отраслях. Тем не менее

²¹ При этом допускается, что внутренним подрядчикам не оплачиваются ремонтные работы, которые приносят доходы, поступающие после даты окончания контракта, а также не возмещаются убытки, связанные с простоем, если капиталист намеревался проводить ремонты в течение срока действия контракта. В первом случае встает серьезная проблема исчисления доходов, тогда как компенсация за время простоя стимулировала бы небрежное использование оборудования.

Таблица 9.2. Простые «эффективные» характеристики альтернативных способов организации работы, сгруппированных по типу контрактных отношений

Способ организации работы	Особенности продуктового потока			Особенности распределения трудовых затрат			Особенности побудительных мотивов				
	Транспортные расходы	Буферные запасы	«Утечка» продукта на «стыках» производственных стадий	Рабочее место	Лидерство	Контракция	Интенсивность работы	Эксплуатация оборудования	Локальная реакция на изменения	Локальные нововведения	Системная реакция на изменения
Непрерывная контракция											
«Выкладывание сырья и контроль за производством»	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0
Федеративный	1	0	0	1	0	0	1	1	0	1	0
«Внутренняя контракция»	1	0	0	1	1	1	1	0	0	1	0
Периодическая контракция											
Коммунный-emh	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0	0
«Группа равных»	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1
«Отношения административного подчинения»	1	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1

предположим, что данные параметры имеют одинаковый вес и итоговый рейтинг рассчитывается путем суммирования значений этих параметров для каждого способа организации. В результате получаем следующее ранжирование:

<i>Способ организации</i>	<i>Суммарная эффективность</i>
Коммунный-eth	4
«Выкладывание сырья и контроль за производством»	5
Федеративный	5
«Внутренняя контрактация»	6
«Группа равных»	8
«Отношения административного подчинения»	9

Даже допуская, что данное ранжирование является очень приблизительным, ряд интересных соотношений нуждается в следующих комментариях.

1. Коммунный-eth способ, который предоставляет рабочим наибольшее разнообразие трудовых заданий и, похоже, более всего нравится Марглину²², является наилучшим типом организации с точки зрения эффективности. Практическое небытие eth-коммуны как способа организации работы можно отнести на счет эгоистических интересов ее членов, вызывающих пагубные для данного способа действия последних. Однако более правдоподобное объяснение состоит в том, что низкий рейтинг этого способа организации определяется его неспособностью к эффективному функционированию.

2. Наименее иерархические с точки зрения механизмов контрактации и принятия решений способы организации (см. выше, подраздел 3.4) имеют худшие характеристики с точки зрения эффективности. Напротив, такие два способа организации, как «группа равных» и «отношения административного подчинения», отличаются более высоким уровнем эффективности, что объясняется широкой опорой каждого из них на иерархические методы принятия решений. Поэтому враждебное отношение к иерархии часто связано с недостаточным сравнительным

²² См. замечания Марглина, процитированные в разд. 2, *supra*.

институциональным анализом данного феномена. Могут встречаться более или менее предпочтительные типы иерархии, но иерархия сама по себе неизбежна всегда, когда недопустимо жертвование эффективностью производства²³.

3. Если оставить в стороне организацию типа *emh*-коммуна, то способы, основанные на периодической контрактации, превосходят по показателям эффективности способы, использующие непрерывную контрактацию.

4. Способы организации работы перечислены примерно в порядке их исторического появления. Хотя и можно доказать, что поздние способы организации вытеснили ранние, потому что «хозяйственные интересы» требовали уничтожения автономии, альтернативная гипотеза состоит в том, что последующие способы имели по сравнению с предшествующими большие резервы эффективности. Особенно примечателен в этом плане переход от модели «выкладывания сырья и контроля за производством» к «внутренней контрактации» и далее к «отношениям административного подчинения».

5. Ранжирование шести способов организации с точки зрения типа отношений власти между руководителем предприятия и рабочими трудно осуществить ввиду отсутствия методов измерения власти. Тем не менее складывается впечатление, что существует положительная ранговая корреляция между суммарной оценкой степени эффективности и экономической власти в каждом способе организации. В то же время эту корреляцию нельзя признать совершенной. (Модель «выкладывания сырья и контроля за производством», которая предоставляет руководителю предприятия большую власть, чем модель «группа равных» или федеративный способ организации, имеет худшие характеристики эффективности, чем две последних.) Наилучшим подтверждением того, что степень экономической власти влияет на результаты организационного развития, была бы демонстрация того, что менее эффективные способы организации, содействующие кон-

²³ С этим тезисом согласен Луис Путтерман, являющийся сторонником более широкого использования партисипативных* способов организации (Putterman, 1982). Краткое обсуждение данных вопросов см. в работе Williamson, 1981, а также в работе Macneil, 1974, p. 699.

* Т. е. основанных на привлечении работников к участию в управлении производством.— *Прим. ред.*

центрации этой власти, вытесняют более эффективные, в которых она распределена более равномерно²⁴.

5. СООТНОШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ

Тезис о том, что новые способы организации обладают большими резервами эффективности по сравнению со своими предшественниками, ставит леворадикальных экономистов перед дилеммой, которую можно найти уже в работах Карла Маркса. Сейчас я рассмотрю некоторые связанные с этим фактом дискуссионные вопросы.

5.1. Истоки разделения труда

У Маркса в самом начале главы, посвященной разделению труда и мануфактуре, описывается организация, в которой капиталист нанимает нескольких ремесленников. Первоначально каждый из них с помощью одного или двух подмастерьев «изготавливает весь товар, т. е. совершает последовательно различные операции, необходимые для его изготовления... старым ремесленным способом» (Маркс, 1960, с. 349). Если не принимать во внимание тип собственности мастерской, то данный способ организации, похоже, соответствует модели *emph*-коммуны. Он продолжает действовать до изменения внешних обстоятельств. «Например, нужно доставить в определенный срок большее количество готового товара» (с. 349). Следствием этих изменений является временная реорганизация работы. «Вместо того чтобы поручать одному и тому же ремесленнику последовательное выполнение различных операций, операции эти отделяются одна от другой, изолируются, располагаются в пространстве одна рядом с другой, причем каждая из них поручается отдельному ремесленнику... Это случайное разделение повторяется, обнаруживает свойственные ему преимущества и мало-

²⁴ Эти вопросы подробнее обсуждаются в гл. 10, в которой изучаются организации способами «группа равных» (социалистическая фирма) и «отношений административного подчинения» (капиталистическая фирма). Хорват исходит из того, что необходимо запретить капиталистические фирмы, так как социалистической фирме «нелегко выжить в капиталистической среде независимо от своей *потенциальной* эффективности» (Horvat, 1982, p. 455; выделено в оригинале. — О.У.).

помалу кристаллизуется в систематическое разделение труда» (с. 349). Таким образом, возникающее в итоге разделение труда есть реакция производственной системы на изменяющиеся обстоятельства, нацеленная на поддержание ее эффективности, а не результат действия капиталистического принципа «разделяй и властвуй».

5.2. Кончина модели «выкладки сырья и контроля за производством»

Аналогичным образом Гарри Браверман сообщает, что ранние стадии промышленного капитализма «были отмечены культивируемым капиталистом стремлением... покупать труд с использованием тех же методов, что и при покупке сырья... Это стремление выразилось в огромном разнообразии субподрядных отношений и систем „выкладки сырья и контроля за производством“» (Braverman, 1974, p. 60—61). Далее Браверман отмечает, что эффективность «системы субподряда и организации способом «выкладки сырья и контроля за производством» снижалась вследствие присущих им нерегулярности производства, внутривыпускных потерь, а также в результате растрат, низкой скорости изготовления продукции, недостаточной унификации и неопределенности качества продукта. Но более всего рациональность этих способов организации ограничивалась их неспособностью к изменению процессов производства» (p. 63). Неудивительно, что эти ранние формы организации были вытеснены другими, имевшими преимущества в рационализации продуктовых потоков, распределении трудовых заданий и системе стимулирования. И вновь мы видим, что в основе организационных изменений лежит стремление к росту эффективности. Для достижения подобных результатов вовсе не требуется следовать пагубному принципу «разделяй и властвуй».

Поучительны также выявленные Хадсон различия в уровне растрат и организационной эффективности, существовавшие между шерстяным и камвольным производствами в текстильной промышленности. Она отмечает, что в конце XVIII в. мошенничество было причиной «существенной неэффективности и чрезмерной затратоемкости» организации способом «выкладки сырья и контроля за производством». Наиболее сильно эти недостатки проявились в камвольном производстве, а не в шерстяном,

потому что в последнем очень редко встречались наемные рабочие, «там же, где они были — в маленьких мастерских,— за их действиями осуществлялся тщательный надзор. Однако в камвольной отрасли чесальщицы шерсти обычно растрачивали сырье своих нанимателей и прядильщицы наматывали на шпульки «ложную», или короткую, пряжу. Поскольку работники действовали группами, то зачастую трудно было определить конкретного виновника таких растрат, которые поэтому оставались безнаказанными» (Hudson, 1981, p. 50). Различия в степени легкости совершения растрат способствовали более быстрому переходу к фабричному производству в камвольной отрасли (p. 52).

5.3. Водяные мельницы против ручных

В своем исследовании Марглин рассматривает противостояние ручных и водяных мельниц в феодальной Англии. Он отмечает, что присущая водяным мельницам централизация помола зерна имела преимущества в плане выполнения контрактов по сравнению с ручным помолом: «Должно быть, крайне трудно было предостеречь крестьянина от «растраты» «принадлежащей по праву» лорду доли зерна в том случае, когда помол осуществлялся непосредственно в крестьянском доме. Блоч (Bloch) обращает внимание на «судебные процессы, которые неуклонно следовали своему бесконечному и бесполезному курсу, оставляя всегда в проигрыше арендаторов», но при этом *достигаемый результат обеспечивался в том числе и за счет огромных затрат времени, усилий и денег лорда*» (Marglin, 1974, p. 56; курсив мой.— О.У.). Несмотря на эти затраты, Марглин интерпретирует запрещение ручных мельниц как применение экономической власти и проявление классового конфликта (p. 55—58), поскольку ручная мельница в его понимании была столь же технологически эффективна, как и водяная.

Здесь возникают два вопроса. Первый из них состоит в том, что если водяные мельницы были выгодны только благодаря поддержке в форме полицейского контроля и не имели технологических преимуществ по сравнению с ручными мельницами, то в этом случае очевидным способом организации помола зерна была бы концентрация в некотором центральном пункте всех ручных мельниц и

настаивание на их обязательном использовании именно в этом месте. Ввиду того что ручные мельницы являли собой безвозвратные активы, тем самым удалось бы избежать инвестиций в новое оборудование. Второй, и более важный, вопрос заключается в том, что выбор способа помола на основе оценки альтернатив через призму соотношения «технология — власть» неприемлем, если налицо различия в транзакционных издержках, что на самом деле имело место.

Локальный помол зерна на ручных мельницах может иметь два недостатка с точки зрения транзакционных издержек. Первый обусловлен тем, что реальное вознаграждение будет отличаться от заявленного в пользу той части крестьянского населения, которая наиболее склонна ко лжи, мошенничеству и воровству. Такая схема вознаграждения за труд, среди других прочих вещей, бьет по данному способу организации помола посредством стимулов к неблагоприятному отбору модели экономического поведения. Второй тип издержек, связанный с этим же, состоит в том, что трата зерна будет приводить к защитным мерам со стороны лордов (полицейскому контролю), которые являются дорогостоящими и соответственно включаются в общественные издержки.

Это вовсе не означает, что можно говорить о том, что расчет затрат и результатов труда является безусловным благом и не может быть избыточным. Он может быть (и порой является) таковым. Однако в данном случае спорными будут не те вопросы, на которые обращает внимание Марглин, а те, что возникают в контексте «экономической теории атмосферы»* (Williamson, 1975, р. 37—38), а также в связи с различиями между поверхностной и совершенной кооперацией (р. 69—70). Это важные проблемы, которыми обоснованно занимаются лица, организующие работу. Данные вопросы кратко рассматриваются в главе 10, однако они требуют гораздо более полного исследования.

* По мнению О.И. Уильямсона, принятие во внимание не только расчетливости экономических агентов, но и квазиморальных аспектов их поведения (например, альтруизма) — «атмосферы» хозяйственных сделок позволяет «рассматривать процесс обмена как объект действия ценностных установок его участников» (Williamson, 1975, р. 38). — *Прим. ред.*

5.4. Внутренняя контрактация в сталелитейной промышленности

Основным историческим исследованием, на которое ссылаются Боулс и Гинтис (Bowles and Gintis, 1976), является статья Стоун, посвященная трансформации сталелитейной промышленности. Согласно Стоун, организация сталелитейной промышленности в конце XIX в. примерно соответствовала описанной и обсужденной выше системе «внутренней контрактации». Объединенная ассоциация рабочих чугунолитейной, сталелитейной и оловянной отраслей (Amalgamated Association of Iron, Steel and Tin Workers), представлявшая собой наиболее сильный профсоюз того времени, давала «квалифицированным рабочим полномочия в отношении контроля за всеми аспектами сталелитейного производства» (Stone, 1974, p. 164). Как и следовало ожидать, это порождало свойственные системе «внутренней контрактации» дорогостоящие тяжбы и негибкость соглашений. Падала эффективность производства, подавлялись нововведения. К приводимым Стоун примерам (1974, p. 64—65) относятся следующие.

1. Для заполнения любой вакантной должности в каждом подразделении сталелитейного предприятия требовалось единодушное одобрение кандидата исполнительным комитетом профсоюза.
2. Детали работы подвергались регулярно повторяющимся обсуждениям.
3. Объем выработки продукции на одного рабочего был ограничен.
4. Производственные процессы были регламентированы: «Доля металлического лома, который мог быть использован при работе печи, была фиксирована; качество чугунных чушек было оговорено; применение в пудлинговой печи кирпича и огнеупорной глины было запрещено, за некоторыми исключениями; были детально определены обязанности помощников мастеров».
5. Квалифицированным рабочим запрещалось обучать других работников — вероятно, для совершенствования и поддержания собственной монополии на выполнение трудового задания.
6. Изменения в основных производственных активах не могли быть сделаны без их одобрения исполнительным комитетом профсоюза, который ограничивал компанию в

достижении большей производительности труда за счет реорганизации и механизации рабочих заданий.

7. Трудосберегающие инновации не поощрялись: «Многие нововведения, внедренные в период с 1860 по 1890 г., из которых наиболее заметным был бессемеровский метод конвертерной плавки стали, увеличивали размеры и мощность печей и прокатных станов. Но в целом они не заменяли людей механизмами».

Воздействие отмеченных ограничений на снижение эффективности было очевидно для сталелитейных компаний. Для решения этой проблемы Эндрю Карнеги и Генри Клей Фрик решили бросить вызов профсоюзу на заводе Карнеги в Гомстеде, который имел репутацию сильнейшего бастиона Объединенной ассоциации. В 1892 г. был осуществлен локаут, и Фрик объявил о том, что завод впредь будет действовать как не состоящий в профсоюзе. Все это привело к столкновениям между членами профсоюза, с одной стороны, и штрейкбрехерами и пинкертоновскими агентами — с другой. Поддержка правительства штата и федеральных властей помогла Карнеги и Фрику одолеть профсоюз. Другие сталелитейные компании, то ли вдохновленные успехом Карнеги и Фрика, то ли осознавшие, что их жизнеспособность в конкурентной борьбе покоится на аналогичной способности размежеваться с Объединенной ассоциацией, также бросили вызов профсоюзам и вскоре победили их. Количество членов ассоциации, достигшее в 1892 г. 25 000 человек, снизилось к 1898 г. до 10 000. К 1910 г. вся сталелитейная промышленность освободилась от профсоюзного контроля. Последствия сокрушения власти квалифицированных рабочих в отрасли суммированы Стоун следующим образом:

«Десятилетие после победы в Гомстеде было отмечено беспрецедентным развитием всех стадий сталелитейного производства. Никогда более не был столь высок уровень нововведений в отрасли. Электроприводные вагонетки, машины по разливке чугуна, смеситель Джонса, механический вагон-ковш трансформировали технологию плавки стали в печах, основанных на форсированной тяге. Внедрение электроприводных порталных кранов в бессемеровском конвертере и веллмановского устройства загрузки руды в открытую топку ликвидировало почти все ручные операции в производстве стали. Электроприводные вагонетки и поднимаемые/опускаемые концентрационные столы превратили прокатные станы в непрерывно действующие» [Stone, 1974, p. 66].

Однако устранение тисков профсоюза, в которых находились производственные процессы, не гарантировало сталелитейной промышленности того, что занятая в ней

рабочая сила будет тем самым эффективно организована. Обеспечение такого рода эффективности требовало изобретения новых институциональных структур. Представляется, что предпринятые впоследствии меры в основном были направлены на то, чтобы: 1) обеспечить действенные стимулы к росту производительности труда; 2) увязать интересы рабочих с долгосрочными интересами фирмы; 3) развить требуемые профессиональные навыки у неопытных рабочих; 4) организовать работу таким образом, чтобы устранить возможность потери руководством компании контроля за процессом производства. Стоун трактует различные предпринятые для реализации этих целей шаги как пагубные и как свидетельство продолжающейся классовой борьбы между рабочими и предпринимателями. Но возможна и другая интерпретация этих событий: побудительным мотивом вступить в соперничество с профсоюзом и предпринятых впоследствии усилий по организации труда было стремление к росту эффективности, выгоды от которой, после того как новые методы были переняты фирмами-соперниками и нормы прибыли снизились до конкурентных уровней, были распространены на общество в целом.

Иначе говоря, если бы не чинимые Объединенной ассоциацией помехи на пути создания стимулов к более высокой эффективности и получения выгод от ее достижения, то борьбу Карнеги с профсоюзом можно было бы трактовать как примитивное соперничество за экономическую власть, целью которого было перераспределение дохода от рабочих в пользу капитала. Однако, принимая во внимание огромные выгоды от эффективности, о которых сообщает Стоун, нельзя отвергнуть гипотезу об эффективности как мотиве такой борьбы или гипотезу о комбинации ее движущих мотивов — эффективности и экономической власти. Усилия по организовыванию трудящихся в эпоху после событий на заводе в Гомстеде также широко совместимы с «эффективной» гипотезой об экономической эффективности как движущей силой борьбы предпринимателей с профсоюзами.

Тем не менее Стоун утверждает, что выгоды от описанной выше реорганизации могли бы быть реализованы без неблагоприятных эффектов подавления, присущих иерархии. Она считает, что «система ротации трудовых заданий, в которой последние распределялись самими рабочими, могла бы быть столь же рациональным и эф-

фективным способом организации производства» (Stone, 1974, p. 66). Поскольку автор не сообщает о деталях такого организационного устройства, то можно предположить, что соглашение о ротации, по всей видимости, соответствует системе *emh*-коммуны²⁵, которая была описана в разделе 3 и которой выше была дана оценка. Тезис о том, что модель *emh*-коммуны имеет наихудшие характеристики эффективности среди всех шести способов организации, изучавшихся в этой главе, может быть спорным. Бесспорным, я думаю, является то, что ему присущи неблагоприятные побудительные мотивы и плохая приспособляемость к изменениям хозяйственных условий.

5.5. Интеграция «вперед» в производстве фасованного мяса

Подход к вертикальной интеграции с позиций концепции власти, похоже, допускает, что все, что может быть реально интегрировано, будет интегрировано. Или по крайней мере таков вывод, который Уильям Оучи и я получили, пытаясь интерпретировать взгляды Чарльза Перроу на интеграцию (Williamson and Ouchi, 1981, p. 321—324). Налицо убеждение в том, что более интегрированные системы являются более могущественными, чем менее интегрированные. Бранко Хорват четко высказывается по этому поводу: «Корпорации борются за развитие вертикальной интеграции для того, чтобы контролировать цены и другие условия предложения... Расширяющиеся корпорации всегда стараются *интернализовать принятие всех* решений, касающихся производства, покупки, продаж и финансирования» (Horvat, 1982, p. 15—16; курсив мой.— О.У.).

Согласно концепции, акцентирующей внимание на экономической эффективности, вертикальная интеграция, напротив, скорее будет иметь место выборочно, чем повсеместно, и корпорации редко могут оставлять неизменными ошибочные решения о вертикальной интеграции, и, кроме того, более эффективные способы организации в конечном счете вытеснят менее эффективные, хотя иногда укоренившиеся интересы власти могут и за-

²⁵ Однако возможно, Стоун намеревается вместо этого использовать организацию типа «группа равных» с соглашениями о ротации.

тянуть процесс этой замены. Данные, подтверждающие гипотезу о выборочном характере вертикальной интеграции, приведены в главе 5.

В частности, любопытно столкновение интересов эффективности и экономической власти, имевшее место в конце XIX в. в отрасли по производству фасованного мяса. Более того, в данном случае интересы экономической власти были *против* интеграции.

Густав Свифт был уверен в том, что транспортировка выращиваемого на западе США скота на восточные рынки страны живьем, а не в виде разделанных туш была необоснованно дорогой. Он предложил сэкономить затраты путем разделки туш на западе и доставки мяса в вагонах-рефрижераторах на восток, где бы его хранили и реализовывали через сеть оснащенных холодильниками складов. Это предложение, подразумевавшее инвестиции в специализированные активы, ценность которых непременно упала бы в случае провала стратегии Свифта, натолкнулось на оппозицию, отражавшую конкретные интересы:

«Железнодорожные компании испугались перспективы потери бизнеса, связанного с транспортировкой скота, бизнеса, который был более важным источником дохода, чем перевозка зерна с запада на восток. По этой причине они отказались строить вагоны-рефрижераторы. Когда Свифт стал строить собственные вагоны-рефрижераторы, Ассоциация железнодорожных компаний восточных штатов (Eastern Trunk Line Association) отказалась их перевозить. Свифт мог доставлять свои вагоны на восток, используя только компанию «Гранд Транк» (Grand Trunk), которая тогда не входила в ассоциацию. Одновременно он должен был решать проблему бойкота, объявленного ему оптовыми торговцами на местах, которые в 1886 г. создали Национальную ассоциацию мясников по защите интересов потребителей (National Butcher's Protective Association) для борьбы с «трестом» Свифта. Эта ассоциация пыталась использовать предубеждение населения против потребления свежего мяса животных, которые были забиты за несколько дней или недель до того на расстоянии больше чем тысяча миль» [Chandler, 1977, p. 300].

Несмотря на оппозицию железнодорожных компаний и мясников, победу одержали предложенные Свифтом «высокое качество и низкие цены» в сочетании с «тщательным соблюдением графика поставки» (p. 300). Вскоре после этого другие производители фасованного мяса осознали, что «если они собираются конкурировать со Свифтом на национальном рынке, то должны следовать его путем» (p. 301). Таким образом, эффективность явно поборола сопротивление укоренившихся интересов экономической власти, хотя и нельзя сказать, что Свифту эта победа далась легко. Будь выгоды от роста эффективно-

сти значительно меньшими или будь устоявшиеся интересы экономической власти лучше организованными, выразители их вполне могли бы нанести поражение Свифту. Однако я полагаю, что *большие* различия в эффективности подвергают укоренившиеся интересы сильному давлению. (Афоризм «Если не можешь победить противников, объединись с ними» отражает часто встречающийся способ, используемый носителями подобных интересов для обеспечения своего выживания.)

6. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Виктор Голдберг отмечает, что «конфликт и борьба являются... фундаментальными элементами представленный леворадикальных экономистов об окружающем мире, и поэтому вполне естественно, что в их исследованиях проблемам экономической власти придается особое значение». Далее он подчеркивает, что «урок, который непременно должен быть извлечен учеными нелеворадикальной ориентации из анализа методологии леворадикальной экономической концепции, состоит в том, чтобы серьезнее относиться к вопросам экономической власти» (Goldberg, 1980, p. 269). На мой взгляд, во всех объяснениях, которые дают нам дополнительное понимание сложных явлений, есть свои достоинства. Основная проблема концепции власти заключается в том, что она столь нечетко определена, что само понятие экономической власти на самом деле применяется для объяснения практически всего вокруг происходящего. Такой неаккуратный подход к изучению сложных социальных явлений явно неудовлетворителен. Необходимы серьезные усилия по операционализации понятия экономической власти, если мы хотим правильно ее оценивать.

Строго говоря, и анализ с позиций экономической эффективности также нуждается в усовершенствовании. Тем не менее здесь наблюдается возникновение систематической стратегии оценки альтернативных способов контракции с точки зрения их возможностей в экономике транзакционных издержек. Сравнительная институциональная оценка альтернативных способов внутренней организации включает:

1. Выяснение того, где осуществимы торговые отношения, а где нет. Для этого требуется, чтобы трудовые за-

дания были описаны с достаточной степенью микроаналитической детализации, позволяющей выявить, какие их части являются технологически делимыми;

2. Идентификацию альтернативных способов организации работы и описание их функционирования с достаточной детализацией, для того чтобы можно было оценить их характеристики с точки зрения присущих им транзакционных издержек;

3. Идентификацию набора параметров эффективности, уместного для оценки альтернативных способов организации работы.

Эта глава демонстрирует возможность осуществления каждого из перечисленных выше шагов, а также то, что можно избежать частичных дефектов предыдущих исследований (возникавших по причинам того, что не рассматривались процессы, происходящие на стыках производственных стадий; сравнения способов организации были неоправданно ограничены; были опущены некоторые относящиеся к делу параметры эффективности организации). Хотя мое внимание сконцентрировано на весьма простом трудовом задании — изготовлении булавок, использование этого примера представляется закономерным, если принять во внимание историю исследований способов организации работы. Действительно, в случае провала моего анализа булавочного производства можно было бы ставить вопрос о несопоставимости моих оценок и тех, что ранее были получены другими авторами.

Однако не стоит преувеличивать несравнимость трудовых заданий. Организация производства любых изделий партиями ставит очень схожие по сути проблемы транзакционных издержек. Кроме того, хотя технология может в большей (как в случае переработки нефти) или меньшей (как в случае организации юридической конторы) степени детерминировать способ организации работы при рассмотрении процессов производства, отличных от изготовления изделий партиями, один и тот же микроаналитический подход к оценке способов организации применим практически повсеместно. Это влечет за собой идентификацию относящихся к делу параметров транзакционных издержек, описание альтернативных способов организации рассматриваемых сделок и проведение их сравнительной институциональной оценки. Таким образом, хотя характеристики и способов организации, и

транзакционных издержек будут различаться в зависимости от типа хозяйственной деятельности, та микроаналитическая и сравнительная институциональная стратегия исследований, которая используется в этой книге, обладает обширными возможностями ее применения для анализа экономических явлений²⁶.

Одним из наиболее впечатляющих результатов проведенного в этой главе анализа является вывод о том, что тип собственности имеет слабое отношение к степени иерархичности организации. Это справедливо как для контрактной, так и для административно-командной иерархии. Кроме того, если возможно простое агрегирование показателей эффективности, то способами организации, имеющими наихудшие характеристики эффективности, оказываются те, которые отличаются наименьшей иерархичностью. Таким образом, проблема оптимизации организации работы ставится не совсем корректно в том

²⁶ Я полагаю, что применение этого подхода позволит существенно продвинуться вперед тем исследователям организации, которые: 1) интересуются реальными организационными феноменами; 2) придерживаются ориентации на сравнительный анализ; 3) верят в то, что микроаналитические детали имеют важное значение. Те же, кто, напротив, не рассматривает экономическую организацию в контексте сравнительного анализа и кто не убежден в важности учета деталей хозяйственных явлений, скорее всего останутся скептиками. Статья Раймона Рассела (Russel R. Employee Ownership and Internal Governance // *Journal of Economic Behavior and Organization*) и его книга (*Sharing Ownership in the Workplace*) являются примерами первого подхода. Рассел, очень дотошный исследователь деталей организации работы, однажды написал мне следующее: «Поскольку большую часть последних 12 лет я провел в изучении фирм, находящихся в собственности работников, то я, естественно, стремился защитить область своих научных интересов от некоторых разочаровывающих замечаний и выводов, которые я обнаружил в Ваших работах. Однако чем больше я спорил с Вами в последующих вариантах своей статьи, тем больше я сам начинал смотреть на эти организации через призму транзакционных издержек» (из личной переписки). Стоит ли говорить, что меня вдохновляет такое развитие событий? Как я отмечаю в сборнике статей «*Экономическая организация*» (Williamson, 1986), мои взгляды на свободу действий менеджеров претерпели глубокие изменения после того, как в конце 60-х гг. я впервые прочитал знаменитую книгу Альфреда Д. Чандлера-мл. «*Стратегия и структура*» (Chandler, 1962).

В свою очередь, исследование организации юридических фирм, проведенное Рональдом Гилсоном и Робертом Мнукином (Gilson R. and Mnookin R. *Sharing Among the Human Capitalists: An Economic Analysis of the Corporate Law Firm and How Partners Share Profits* // *Stanford Law Review*), является примером использования методологии сравнительного экономического анализа для изучения транзакций в производственной сфере.

случае, когда она исследуется исходя из наличия или отсутствия иерархии. Вместо этого внимание должно быть смещено на вопрос о том, является ли степень использования иерархии чрезмерной (порождает неблагоприятные сторонние эффекты) и осуществляется ли назначение на иерархические должности таким образом, что это способствует росту как эффективности организации, так и общего уважения к ней. Я продолжаю исследование этих вопросов в следующей главе.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТНИКОВ

Поскольку неоклассическая экономическая теория рассматривает экономические институты как нечто заданное извне, то способ организации работников интересен в рамках данного подхода лишь с точки зрения степени их монопольной власти на рынке труда. Предметом ортодоксального анализа, например, является проблема контроля (через профсоюзы, выдачу лицензий и т. п.) над входом на этот рынок, но при этом игнорируются микроаналитические аспекты организации работников. Исследование последней на основе как транзакционной, так и социалистической экономической теории предполагает признание важности экономических и социальных особенностей структур управления, в рамках которых организован труд. В настоящей главе развивается транзакционный подход к изучению организации работников.

В разделе 1 идентифицированы некоторые центральные проблемы теории организации работников. Аналогично тому как параметры сделок на рынке полуфабрикатов являются определяющими для выбора соответствующего способа управления ими, так и параметры транзакций на рынке труда исключительно важны для изучения организации работников. В разделе 2 выясняются базовые параметры сделок на рынке труда и требуемые для их осуществления управленческие решения. Предметом разделов 3 и 4 являются профсоюзы. В разделе 5 анализируется дилемма производственного кооператива. В разделе 6 кратко рассмотрена проблема человеческого достоинства. В разделе 7 суммированы главные практические выводы исследования организации работников на основе концепции транзакционных издержек.

1. ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТНИКОВ

Главный тезис данной книги состоит в том, что общая теория контрактов применима к трансакциям всех типов, включая сделки на рынке труда. Тем не менее организация работников — очень сложная научная проблема. В настоящее время ни один из подходов к изучению организаций работников не является полностью адекватным задачам их исследования, что говорит о полезности изучения этой проблемы с различных точек зрения¹. Теория трансакционных издержек концентрирует внимание на вопросах экономической эффективности. К числу тех областей, в которых могли бы быть реализованы потенциальные выгоды коллективной организации, относятся определение заработной платы и различных льгот, получаемых работниками, увеличение производительности посредством развития человеческого капитала, механизм разрешения споров, эффективная адаптация и уважение к человеческому достоинству.

Дифференцированный подход к организациям работников с точки зрения их экономической эффективности предполагает признание того, что размеры выгод от их использования меняются в зависимости от обстоятельств. Одной из целей данной главы является уточнение того, как варьируются эти потенциальные выгоды. Решение такой задачи связано с ответом на два вопроса: какие структуры управления необходимы для осуществления различных сделок и каковы последствия сделок для профсоюзной организации? Наряду с выгодами коллективной организации следует рассмотреть и потенциальные риски, сопряженные с ее использованием. Последним также дана краткая оценка.

2. АБСТРАКТНЫЙ ПОДХОД

Хотя иногда утверждается, что существует единственный предпочтительный способ организации работников, тщательное изучение ее показывает, что она отличается

¹ Некоторые из основных подходов к исследованию организаций работников, полезных для прояснения обсуждаемых вопросов, рассматриваются в разд. 3.

большим многообразием форм. Объяснение этих различий явно способствовало бы нашему лучшему пониманию проблемы. Трансакционный подход исходит из того, что если преследуется цель минимизации трансакционных издержек, то структуры управления трудовыми отношениями должны быть дифференцированным образом «подстроены» под особенности трудовых контрактов. Использование простой структуры для управления сложной сделкой на рынке труда будет вполне предсказуемо иметь пагубные последствия и, возможно, даже разрушит взаимоотношения работодателя и наемного работника. В то же время применение сложной структуры для управления простой сделкой порождает избыточные затраты. Моя ориентация на критерии экономической эффективности полностью совместима с суждением Фрэнка Найта о том, что

«...люди при стандартных условиях, а также при определенных ограничениях стремятся вести себя экономично и сделать свою работу и свою организацию скорее эффективной, чем расточительной. Этот факт заслуживает самого пристального внимания, и соответствующее ему определение науки об экономике... должно бы сделать явным то, что основная ценность исследований заключается в их взаимосвязи с социальной политикой, которая понимается как политика, направленная в конечном счете на увеличение экономической эффективности, на снижение расточительности» [Knight, 1941, p. 252; курсив мой. — О.У].

2.1. Параметры трудовых соглашений

2.1.A. Способ управления трансакциями

Напомним, что важнейшими параметрами трансакций являются их частота, неопределенность условий их осуществления и специфичность используемых для их реализации активов. Анализируемые здесь сделки относятся к типу регулярно повторяющихся. Поэтому нет необходимости рассматривать их частоту и основное внимание будет сосредоточено на вопросах неопределенности и специфичности активов.

По указанным ранее причинам те сделки на рынке труда, для которых важна непрерывность отношений между фирмой и работником, характеризуются специфичностью применяемого человеческого капитала. В связи с этим отметим, что приобретение профессиональных навыков — необходимое, но не достаточное условие появления признаков специфичности таких активов. Следует учитывать способ приобретения профессиональных навы-

ков. Например, врачи, инженеры, юристы, другие специалисты обладают ценными профессиональными навыками, за которые они рассчитывают получить денежное вознаграждение. Но такого рода навыки сами по себе не создают проблемы управления трудом. До тех пор пока эти навыки не углублены и не специализированы относительно конкретного нанимателя, ни он, ни нанимаемый не заинтересованы в поддержании непрерывных отношений найма. Работодатель может легко нанять равноценного специалиста, а наемный работник — перейти в другую фирму без каких-либо потерь в экономической ценности своих навыков².

Собственно, совершение профессиональных навыков в процессе работы также не ставит проблемы управления трудом. Так, навыки машинописи могут быть улучшены за счет практики, но если они одинаково оцениваются настоящими и потенциальными наемными работниками, то отпадает необходимость в разработке специальных мер защиты продолжающихся отношений найма от угрозы их прекращения. Напротив, знание системы делопроизводства конкретной фирмы может оказаться высокоспециализированным (неперемещаемым) активом. Непрерывность отношений найма в последнем случае является источником добавленной стоимости³.

Таким образом, тогда как неоклассическая аргументация увязывает профессиональные навыки с производительностью труда и его оплатой, теория трансакционных издержек вводит в сферу анализа организационные аспекты проблемы. В частности, навыки, приобретаемые в результате обучения в процессе работы и неспособные быть эффективно переданными от одного работника к

² Здесь не учитываются проблемы, связанные со сменой места работы. Их испытывают все работники, поэтому приходится искать защиты против произвола при увольнении. Но следующий вопрос состоит в том, какие *дополнительные* меры защиты будут оправданными. Этот аспект проблемы отражает условие специфичности человеческого капитала.

³ Альфред Маршалл осознавал это условие: «Начальник канцелярии коммерческого предприятия обладает знаниями о людях и положении вещей, которые он может за очень высокую цену продать в некоторых случаях для использования конкурирующими фирмами. В других же случаях такие знания имеют ценность лишь для предприятия, на котором он уже работает, и поэтому его уход, может быть, нанесет этому предприятию ущерб, сумма которого в несколько раз превышает его жалование, в то время как в каком-нибудь другом месте он не смог бы получить и половины своего жалования» (Маршалл, 1993, т. 3, с. 38—39).

другому, должны быть *встроены в защитную структуру управления*, чтобы не приносить в жертву экономическую ценность навыков в случае, когда непреднамеренно расторгаются отношения найма⁴. Данный аргумент в определенной степени связан (хотя и различен) с тезисом Гэри Беккера (Becker, 1962) о том, что структура пакета вознаграждений систематически меняется в зависимости от степени специфичности человеческого капитала. Суждение Беккера верно в пределах своей логики, но оно игнорирует важные организационные аспекты отношений найма. Правила функционирования «участков проникновения» (ports of entry*), служебных лестниц, систем увольнения и наказания, подачи жалоб и т. п. представляют собой часть отношений найма, понимаемых в широком смысле (Doeringer and Piore, 1971). Однако они не рассматриваются Гэри Беккером. Теория транзакционных издержек утверждает, что структуры управления должны конструироваться более тщательно по мере возрастания степени специфичности человеческого капитала.

Второй характеристикой сделок на рынке труда, учитываемой в рамках транзакционного подхода, является неопределенность. Как и в случае сделок, осуществляемых на рынках полуфабрикатов, возрастание параметрической неопределенности вызывает осложнения в основном для тех транзакций, где имеет место значительная степень специфичности человеческого капитала. Если не принимать во внимание возможные издержки, связанные со сменой места работы⁵, то ни одна из сторон не имеет долгосрочной заинтересованности в транзакциях, у которых степень специфичности активов незначительна. По-

⁴ В данном случае проблема состоит в том, на что Найт ссылаясь как на «внутренние проблемы корпорации, защиту... ее членов и союзников от хищнических наклонностей друг друга» (1965, р. 254).

* Этим термином в современной экономической теории труда обозначаются трудовые задания (как правило, относительно простые), которые получают новички, только что пришедшие на предприятие.— *Прим. ред.*

⁵ Эти издержки асимметрично сконцентрированы на стороне наемного работника, участвующего в сделке. Они в основном возникают в связи с негативными последствиями ухода с работы или нового найма для семейной и общественной жизни работника. Таким образом, защита против произвольных увольнений оправдана даже для малоквалифицированных работников. Однако при условии, что соблюдается требование предварительного предупреждения о расторжении контрактов, нельзя говорить о том, что фирма имеет симметричную заинтересованность в предотвращении необъяснимых увольнений.

этому возрастание параметрической неопределенности, вероятно, будет отражаться в исходных условиях сделок, которые будут предметом соответствующих торгов. Но в остальном механизм управления транзакциями, в которых специфичность активов мала, останется незатронутым.

Транзакции, для которых ценна непрерывность, напротив, оказываются значительно более чувствительными к росту параметрической неопределенности. Такие транзакции должны будут адаптироваться к изменяющимся условиям более часто или экстенсивно с целью восстановления своего положения на смещающейся контрактной кривой. Поэтому данные контракты будут обговариваться более тщательно. Кроме того, как будет показано ниже, в разделе 3, период действия контракта до его возобновления может быть сокращен. Какой бы ни была продолжительность действия контракта, администрация фирмы будет иметь большую свободу в приспособлении к новым обстоятельствам (например, будет менее стеснена должностными инструкциями) там, где неопределенность велика, чем там, где она незначительна. Во избежание того чтобы такая свобода не использовалась безответственно, возрастает значение процедурных гарантий, обеспечивающих принятие быстрых и беспристрастных решений по жалобам.

Таким образом, данный довод в основном повторяет тот, что был сформулирован относительно рынков полуфабрикатов. Однако организация работников сопряжена с дополнительными осложнениями проблемы, которые ранее не принимались во внимание. Они возникают в контексте измерения результата работы.

2.1.Б. Измерение результата работы

Хотя организациям работников присущи вопросы измерения результатов работы как при *ex ante* отборе вариантов ее организации, так и ее *ex post* выполнении, основное внимание сейчас будет сосредоточено на вопросах второго типа. Интерес здесь представляют проблемы артельной организации, исследованные Алчианом и Демсецем (Alchian and Demsetz, 1972), а также те, которыми занимался Оучи при определении различий между «контролем за поведением работников» и «контролем за выпуском продукции» (Ouchi, 1978, p. 174—175). Трудность, с которой столкнулись Алчиан и Демсец, проистекает из

условия технологической неделимости трудовых заданий. Ранее это условие было отмечено Марксом (1960, гл. 13) и в наше время проиллюстрировано Алчианом и Демсецем на примере ручных погрузочных работ:

«Два человека вместе поднимают грузы в кузова машин. Рассматривая только общий вес, поднятый ими в течение дня, невозможно узнать предельную производительность каждого человека в отдельности... По определению, данный результат создается группой и не является *суммой* отдельных результатов усилий каждого из ее членов» [Alchian and Demsetz, 1972, p. 779].

Там, где трудовые задания неделимы в рассматриваемом смысле, индивидуальная производительность не может быть оценена путем измерения выпуска. Требуется оценка индивидуальных вкладов в получение данного результата. Как подчеркивали Алчиан и Демсец, иногда эта оценка может быть сделана путем наблюдения за интенсивностью работы каждого человека в отдельности. С целью предотвращения отлынивания от выполнения своих обязанностей нанимается некий надзиратель за работниками. Однако часто определение индивидуальных вкладов является намного более сложным делом, чем оценка затрачиваемых усилий. Сотрудничает работник с другими для того, чтобы помочь разработать и осуществить комплексные ответные меры при возникновении непредвиденных обстоятельств, или же он привержен своим собственным либо локальным целям, достигаемым в ущерб интересам других?⁶ Такого рода вопросы особенно

⁶ Алчиан и Демсец обсуждают данное условие на примере артистов и высококлассных специалистов. В этом случае «...наблюдение за действиями человека не является хорошим ключом к разгадке того, что он действительно думает или делает в соответствии со своими мыслями... Трудно управлять юристом и направлять его действия при подготовке им дела и представлении его в суде... Детальные указания, как следует действовать при подготовке судебного разбирательства, потребовали бы столь глубокой проработки проблемы, что в итоге лицо, осуществляющее мониторинг, само подготовило бы дело для обсуждения его в суде» (Alchian and Demsetz, 1972, p. 788).

Вопрос здесь заключается не столько в неделимости задания между работниками, сколько в стремлении к созиданию, которому посвящает себя каждый индивид. Проблемы измерения трудового вклада в подобных ситуациях усложняются по мере охвата анализом представителей все более высоких уровней управленческой иерархии. Однако эти проблемы имеют место в определенной степени почти всюду. При последующем обсуждении вопросов организации работы, я, по сути, рассматриваю созидательность как константу. Более полное исследование проблемы предполагало бы классификацию работы по трем признакам — специфичности активов, технологической делимости трудовых заданий и созидательности труда, — а не по двум, как это делаю я.

актуальны там, где члены артели развивают идиосинкразические рабочие отношения друг с другом, при которых ни один работник не может быть заменен без негативных последствий для производительности рассматриваемой трудовой единицы. В таких условиях скорее всего получат развитие артели с более сложной внутренней организацией, в которых поощряются взаимная мотивация и внутренний мониторинг.

2.1.В. Ориентировочная «подстройка»

Пусть k_0 и k_1 представляют собой низшую и высшую степени специфичности человеческих активов, а S_0 и S_1 являются соответственно делимыми и неделимыми рабочими отношениями. В этом случае можно примерно сформулировать четырехзвенную классификацию внутрифирменных структур управления⁷:

⁷ В более позднем исследовании вопроса Алчиан также учитывает условия делимости трудовых заданий и специфичности активов: «Артельная организация производства делает трудным измерение *предельных* продуктов, но отнюдь не невозможным. Даже без артельной организации вклад одного человека в успех обмена может быть экономически неизмеримым с точки зрения всех соответствующих характеристик. Если одна сторона может выгадывать за счет отлынивания от выполнения своих обязанностей, то это *означает*, что другая в силу обстоятельств является «специфичной» для уклоняющейся стороны. Этот способ выражения сути рабочих отношений акцентирует внимание на специфичности одного ресурса относительно другого, но при этом он заслоняет важность измерения эффективности труда. Однако если концентрировать внимание на измерении эффективности работы, то из поля зрения выпадает возможность отчуждения квазиарент, получаемых от использования коалиционных, интерспецифических (*interspecific*) ресурсов*. Если бы даже измерение вообще не представляло проблем, то оппортунистическое поведение может очевидным образом возникнуть по причине того, что выполнение контрактов требует затрат, хотя я предполагаю, что без существенных экспроприруемых квазиарент от использования специфических ресурсов явное, дерзкое мошенничество навряд ли представляет собой серьезную проблему» (Alchian, 1984, p. 39).

Поэтому при определении фирмы можно исходить из ее двух признаков — измеряемой определенности индивидуальных *вкладов* в общий производственный результат артельной организации и возможности отчуждения квазиарент, получаемых от использования интерспецифических ресурсов.

* Т. е. взаимоуникальных ресурсов, ценность которых наиболее высока при их взаимодействии. Это приводит к ситуации двусторонней монополии, когда ни одному из таких ресурсов нельзя найти адекватной замены на рынке, отчего и возникает дополнительный экономический доход — квазиарента.—
Прим. ред.

1. k_0, S_0 : внутренний рынок наличных ресурсов

Соответствие человеческих активов, являющихся неспецифическими и делимыми в процессе производства, определенным для них трудовым заданиям постоянно проверяется рынком. Ни работники, ни фирмы не имеют обусловленного экономической эффективностью интереса в поддержании объединяющей их коалиции. Рабочие могут менять нанимателей без потери в производительности своего труда. Фирмы же могут переносить текучесть кадров без затрат, связанных с организацией заново трудового процесса⁸. Таким образом, не требуется никакой специальной структуры управления для поддержания этих взаимоотношений. Напротив, отношения найма легко прерываются в случае появления недовольства ими у любой из сторон. Можно сказать, что имеют место трудовые отношения на основе внутреннего рынка наличных ресурсов. Примером участников такого рынка являются сезонные сельскохозяйственные рабочие и сторожа. К этой категории относятся также профессионалы, чьи навыки не являются специализированными (некоторые проектировщики и инженеры). Такие профессии, похоже, принадлежат к тому типу, который имел в виду Артур Окуп при обсуждении практики обращения за помощью к «брокерам» при обеспечении фирм рабочей силой в тех случаях, когда «предлагаемые работы... требуют неквалифицированного (наподобие сельскохозяйственных рабочих) или временного (вроде конторских служащих в период массовых отпусков) персонала либо допускают формально признаваемую квалификацию (как в случае, когда профсоюзы сертифицируют монтажников в строительстве, портовых грузчиков и типографских рабочих)» (Окуп, 1981, р. 63).

2. k_0, S_1 : простейшая артель

Хотя в данном случае человеческие активы не являются специфическими, индивидуальный результат труда не поддается простому измерению. Это тот тип артельной организации, на который ссылаются Алчиан и Демсец

⁸ Артур Росс отмечает: «До 1920-х гг. наниматели не предпринимали никаких конкретных попыток к закреплению рабочей силы в своих фирмах... До тех пор пока неквалифицированных работников можно было легко заменить, наниматель не терпел больших убытков в случае ухода наемного работника» (Ross, 1958, р. 911).

(Alchian and Demsetz, 1972). Несмотря на то что состав таких артелей может быть изменен без потерь в их производительности, тем не менее оплату труда нелегко определить на индивидуальной основе. Обязанности работодателя здесь включают уже не только описанное выше простое брокерство, но и надзор за работниками. Джон Пенкавел отмечает, что «итальянский *падронэ* в начале века... не только предоставлял кредит слабо разбиравшимся в механике бизнеса иммигрантам и выполнял роль посредника между работниками и нанимателями, но также иногда действовал как бригадир и кассир, а *джамадар* в Индии и вербовал рабочих для строительных фирм, и осуществлял надзор за ними» (Pencavel, 1977, p. 251—252, п. 5). В более общем случае здесь имеет место сочетание в деятельности одного лица функций найма рабочей силы и надзора за ней. Назовем эту структуру трудовых отношений простейшей артелью, для того чтобы отличать ее от «отношенческой» (relational) артели, описанной ниже как четвертая разновидность внутренних структур управления.

3. k_1 , S_0 : рынок обязательств

В данном случае происходит накопление значительного объема специфичных для фирмы знаний работников, но при этом производственные задания легко поддаются измерению⁹. Специфичность активов определяется как идиосинкразическим технологическим опытом (как это, например, описано в работе Doeringer and Piore, 1971, p. 15—16), так и идиосинкразическим организационным опытом (традиции бухгалтерского учета и обработки информации, интернализация других сложных правил и про-

⁹ В тексте неявно предполагается, что выпуск может быть измерен без каких-либо сложностей. Это одна из предпосылок, принимаемых в работах по проблемам агентских отношений, в которых выпуск описывается через $X=X(a, \theta)$, где a является действием, предпринимаемым исполнителем, а θ — параметром, отражающим реальное положение дел. Предпосылка о том, что получение знаний о качестве выпущенной продукции не связано с дополнительными затратами, конечно, удобна для анализа. Однако хорошо известно, что существуют продукты и услуги, для которых эта предпосылка не выполняется (March and Simon, 1958, p. 145; Barzel, 1982). В работах Barzel, 1982, North, 1981, и Kenney and Klein, 1983, особенности нерыночного или опосредованных рынком способов организации в значительной степени объясняются сложностями измерения качества выпущенной продукции.

цедур и т. п.). Для анализа этой разновидности организации применима разработанная Окуном «модель пошрины» в трудовых отношениях, в рамках которой безвозвратные инвестиции в человеческий капитал осуществляются с целью обучения работника продуктивному труду в конкретной фирме (Okun, 1982, p. 49—77). Как фирма, так и работники заинтересованы в поддержании непрерывности таких отношений найма. Поэтому здесь будут разрабатываться процедурные гарантии взаимовыгодных отношений работника с нанимателем и денежные наказания наподобие лишения выходного пособия, для того чтобы не допускать произвольных увольнений. С целью предотвращения нежелательных уходов рабочих, обладающих специализированными для фирмы навыками, для них будет устанавливаться необязательный выход на пенсию в установленные сроки и другие льготы (Mortenson, 1978).

4. k_1 , S_1 : «отношенческая» артель

Здесь человеческие активы специфичны для фирмы и включают в значительной степени навыки работы в группе. Такой тип организации примерно напоминает ту ее форму, которую Оучи называет «клановой» (Ouchi, 1980b). В этом случае фирма будет создавать очень привлекательные социальные условия труда для обеспечения того, чтобы наемные работники понимали и разделяли цели фирмы. Работникам будет обеспечена значительная гарантия занятости, что означает для них защиту от эксплуатации. В условиях кооперативной групповой (артельной) организации особенно сложно и важно достигнуть эффективной адаптации к новым обстоятельствам. Чувство того, что менеджеры и рабочие в данном случае «действуют как одно целое», способствует выполнению всех этих задач.

По мнению ряда исследователей, японская корпорация обладает указанными свойствами (Dore, 1973; Clark, 1979; Gibney, 1982), а Оучи (1984) и Фред Фулкс (Foulkes, 1981) считают, что и некоторые крупные американские корпорации создали у себя нечто подобное. Фулкс утверждает, что на «высокую степень лояльности работников, низкий уровень текучести кадров, прогулов, сопротивления технологическим изменениям» (1981, p. 90) наряду со структурой управления, в рамках которой предусматри-

ваются и соблюдаются гарантии занятости, влияют и такие «нестерпимо эгалитарные» правила, как одинаковые для руководства и рядовых сотрудников места парковки машин, льготы по медицинскому обслуживанию, кафетерии, а также офисы в спартанском стиле.

Рассмотренная выше «подстройка» внутренних структур управления к характеристикам внутрифирменных трансакций в обобщенном виде представлена в таблице 10.1. Спору нет, описание внутренних трансакций на основе бивариантного, бинарного подхода (т. е. учитывающего лишь две их переменные характеристики. — *Прим. ред.*) существенно упрощает анализ. Общая методология моего исследования тем не менее остается в силе, и по мере необходимости ее можно усовершенствовать. (Например, смешанные структуры внутрифирменного управления будут, вероятно, возникать для обслуживания трансакций, которым присущи скорее промежуточные, чем экстремальные значения параметров k и S .)

Таблица 10.1. Эффективная организация работы

	k_0	k_1
S_0	Внутренний рынок наличных ресурсов	Рынок обязательств
S_1	Простейшая артель	«Отношенческая» артель

До сих пор мною не заострялось внимание на профсоюзной организации работников. Тем не менее проведенный анализ имеет важное значение для понимания как отношения фирм к профсоюзам, так и структуры отношений найма между работниками — членами профсоюза. Данные проблемы разрабатываются в разделе 3. Однако прежде, чем обратиться к ним, рассмотрим следующий вопрос: подрывают ли риски экспроприации активов фирмы ее работниками тезис о том, что рыночная и внутренняя организации различаются с точки зрения возможностей присвоения?

2.2. Экспроприация активов фирмы ее работниками

Ошибочным является суждение о том, что перенос трансакции с рынка в пределы фирмы означает лишь

перемещение риска экспроприации, но при этом оставляет в неприкосновенности торговый риск. Я считаю так потому, что доступные для присвоения активы, которые не востребованы контрагентами торговой сделки на рынке полуфабрикатов, подвергаются точно такому же риску экспроприации со стороны работников фирмы, как и в случае попытки осуществления вертикальной интеграции. При отсутствии «тихой гавани» для специфических активов рушится обоснование закономерностей вертикальной интеграции с позиций теории трансакционных издержек.

Поставленная проблема прояснится, если мы ответим на следующие вопросы:

1. Какие активы подвержены экспроприации?

2. В чем состоят отличия, если таковые имеются, между контрактами найма и коммерческими контрактами?

3. Каково влияние данной проблемы на корпоративное управление?

Рассмотрим эти вопросы *seriatim*.

2.2.A. Активы, подлежащие экспроприации

Вероятно, нет сомнения в том, что наемные работники будут торговаться о размерах своей доли в квазиарентах, сопряженных с использованием человеческого капитала. Такие доли имеют четко определенную верхнюю границу. Тезис об экспроприации относится не к этому сюжету, а к инвестициям, осуществляемым поставщиками капитала (владельцами акций; держателями долгосрочных долговых обязательств фирмы). Как специфические по местоположению инвестиции в основные производственные сооружения и оборудование, так и идиосинкразический физический капитал являются возможными объектами экспроприации.

Рыночная стоимость таких активов, созданных за счет акционерного и кредитного финансирования, может превышать стоимость специфического для фирмы человеческого капитала. Однако при отсутствии прав собственности на профессии верхним пределом возможной со стороны рабочего экспроприации служит размер специфического для фирмы человеческого капитала. Когда претензии работников превышают этот предел, то они рискуют расторгжением трудового соглашения, а по сути

просто провоцируют такое событие¹⁰. Поэтому если оставить в стороне вопросы прав собственности, то потенциально присваиваемыми работниками квазирентами, к которым они имеют доступ, можно считать те, что связаны с использованием человеческого капитала. Ясно, что их величина меньше совокупной квазиренты, являющейся следствием использования не только человеческого, но и трансакционно-специфического физического капитала.

2.2.Б. Контракты найма

Фундаментальное отличие трудовых контрактов от коммерческих состоит в следующем:

«Даже там, где коллективное соглашение предусматривает определенные нарушения его условий либо стороны оговаривают правила управления основными производственными активами, администрация фирмы обычно может дополнять список подобных нарушений или оговоренных правил. Разработанные менеджментом правила могут быть оспорены в арбитражном порядке, но они несут в себе предполагаемую законность и будут поддерживаться до тех пор, пока они обоснованы с точки зрения достижения эффективности функционирования организации и поддержания порядка, не являются явно несправедливыми по отношению к работникам или не подавляют безосновательно их права.

Менеджеры также пользуются той привилегией, что их приказы должны выполняться и что они могут наказывать наемных работников за отказ подчиниться даже неразумным приказам. Почти все третейские судьи исходят из того, что работник сначала должен подчиниться приказу и только затем искать помощи через установленную процедуру подачи жалоб. Исключение составляют случаи, когда подчинение приказу подвергло бы работника рискам, угрожающим его здоровью или безопасности» [Summers, 1976, p. 502].

Процессу закупки того же самого товара или услуги у автономного поставщика недостает, как правило, подобных механизмов административно-командных отношений и контроля, но здесь требуется взаимное согласие участников сделки до того, как будут осуществляться адаптации к изменившимся обстоятельствам.

Таким образом, внутренняя организация способна к более эффективному приспособлению к изменениям рыночных и технологических условий, чем межфирменная организация торговых отношений. Такая гибкость за счет

¹⁰ Строго говоря, приходящие им на смену работники могли бы повторить эту попытку. Однако каждая новая группа наемных работников может быть уволена в случае, если их требования превышают величину квазирент, сопряженных с использованием человеческого капитала.

обеспечения «зон согласия», в рамках которых приказы будут выполняться без сопротивления, свойственна не только контрактам найма. Приказы, выходящие за пределы «отношений административного подчинения», также могут быть выполнены при экстремальных обстоятельствах. Коммерческим соглашениям недостает такого потенциала реагирования на изменение условий, поскольку подписание коммерческого контракта, предполагающего эффективный контроль покупателя за эксплуатацией активов продавца, означает возникновение риска злоупотребления использованием активов, если вообще не экспроприации их. Данные проблемы сродни тем, что рассматривались в главе 6.

Высказанное суждение может быть сформулировано и иначе: «Когда несколько человек участвуют в процессе принятия решений и эти люди преследуют одинаковые операционные цели, то проблема расхождения во мнениях будет решена преимущественно аналитическими методами... Но когда цели не являются общими... решение будет достигнуто преимущественно путем торгов об условиях сделки» (March and Simon, 1958, p. 156). Для того чтобы доминировали аналитические методы решения указанной проблемы, требуется если не признание общих целей, то хотя бы уступчивость в отношении действий, попадающих в зону согласия. Торги об условиях сделки более характерны для отношений между автономными участниками торговых сделок независимо от того, какие при этом прилагаются усилия для возвращения сторон в соответствующее положение на смещающейся контрактной кривой.

В итоге поводов к тяжбам, а не к адаптации значительно больше в случае коммерческих контрактов, чем в случае контрактов найма. Вследствие этого и являются живучими заявленные преимущества внутренней организации по сравнению с рыночным механизмом.

2.2.В. Корпоративное управление

Вопросы корпоративного управления детально обсуждаются в главе 12. Здесь достаточно указать на то, что корпоративное управление должно быть чувствительным к рискам экспроприации. Права собственности на профессии, возможности использования корпоративной задолженности и института банкротства, а также контроль

за советом директоров — все это имеет значение в данном контексте.

3. ПРОФСОЮЗНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Профсоюзы являются сложными многогранными организациями, служащими реализации многих целей. В данном разделе внимание в основном сосредоточено на аспектах профсоюзной организации, тесным образом связанных с экономической эффективностью. При этом функционирование профсоюзов анализируется с позиций концепции частного порядка улаживания конфликтов. Однако здесь рассматриваются и другие аспекты деятельности профсоюзов, в частности вопросы власти.

3.1. Частный порядок улаживания конфликтов

Катерина Стоун исследовала развитие американского трудового законодательства после 1945 г., уделив особое внимание аналитической модели «плюрализма производственных отношений» (*industrial pluralism*), согласно которой «коллективные торги есть проявление самоуправления отношений администрации и наемных работников». Автор утверждает, что эта модель скорее запутывает, чем проясняет спорные вопросы, так как «основана на ложной предпосылке о том, что на рабочем месте администрация и работники обладают равной властью» (Stone, 1981, p. 1511).

Я полагаю, что изучение развития трудового законодательства на основе концепции частного порядка является поучительным. Хотя сторонники концепции «плюрализма производственных отношений» (особенно профессора Шулмен и Кокс, представляющие исследователей трудового законодательства, Джастис Дуглас — Верховный суд США — и Артур Голдберг как юрист-практик в области трудового права), с которыми полемизирует Стоун, оценивают возможности наемных работников на основе большего их агрегирования, чем, как мне кажется, следовало бы, тем не менее все они склонны признавать преимущества концепции частного порядка. Более того, поскольку критерий «равной власти на рабочем месте» нигде точно не определен, то я не в силах установить, как были бы организованы рынки труда, если бы их главные

субъекты приняли предпочитаемый Стоун стандарт поведения.

Шулмен интерпретировал закон Вагнера как «голую юридическую схему», в рамках которой может осуществляться частное улаживание конфликтов между менеджментом и трудом (Schulman, 1955, p. 1000). Строго говоря, этот закон делал прямую ссылку на желательность создания «равенства сил в торгах между нанимателями и наемными работниками»¹¹. Стоун рассматривает данное положение как призыв к политической реформе, согласно которой законодательство может активно вмешиваться в хозяйственную практику, для того чтобы «видоизменить определение прав собственности в целях создания истинного равенства» (Stone, 1981, p. 1580). Ввиду того что уравнивание властных полномочий является расплывчатым критерием рациональных трудовых отношений, сторонники концепции «плюрализма производственных отношений» сконцентрировали внимание на достижимой цели — разработке эффективных и осуществимых реформ.

Институт арбитража лежит в основе концепции «плюрализма производственных отношений». Стоун пишет:

«В модели «плюрализма производственных отношений» споры о нарушениях коллективных соглашений не передаются на суд административной или юридической инстанции. Наоборот, подобные конфликты рассматриваются в рамках того механизма улаживания споров, который стороны установили для себя в этой демократической мини-системе, а именно — частного арбитража...

Следствием такого понимания трудовых отношений на производстве является рекомендация устранить государственные процедуры разрешения трудовых конфликтов, осуществляемые через деятельность судов и административных инстанций. Рабочее место... становится... самоуправляемым островом, механизмы саморегуляции которого не должны нарушаться юридическим вмешательством или другого рода инспекцией со стороны внешних сил» [Stone, 1981, p. 1515].

Далее Стоун замечает, что «юридическое разрешение трудовых споров... было неприемлемо потому, что оно заставляло их участников прибегать к неконтрактному решению проблем» (1981, p. 1524). Более того, автор утверждает, что подразумеваемые преимущества добровольного арбитража — особая квалификация третейских судей, неформальность процедур арбитража, гибкость третейских судей в выборе средств улаживания споров — могли бы все быть реализованы путем передачи полномочий разрешения спора не третейскому судье, назначен-

¹¹ U.S.C. *para* 151, 1976, p. 29.

ному по обоюдному согласию сторон, а Национальному совету по трудовым отношениям (НСТО) (National Labor Relations Board) (Stone, 1981, p. 1531).

Строго говоря, стороны утратили бы контроль над третейским судьей при таком способе разрешения споров. Но Стоун не расценивает это как обязательный результат подобной практики. Она не предвидит никаких негативных последствий последней по причине своего доверия бюрократам НСТО¹² и ввиду своего предпочтения судебного результата: «Если арбитраж выполняет функцию юридической инстанции в демократической мини-системе, то тогда теоретически третейский судья должен исходить из содержания письменного соглашения, а не *ублажать конфликтующие стороны*» (Stone, 1981, p. 1552, p. 238; выделено в оригинале.— О.У.).

Но предположим, что оба непосредственных участника сделки и общество в целом получают огромный выигрыш от более эффективных отношений обмена. Если восстановление положений участников сделки на контрактной кривой способствует их обоюдному удовлетворению и если эта акция в случае добровольного арбитража проходит лучше, чем при юридическом (или основанном на абстрактном понимании закона) подходе к контрактным отношениям, то тогда нет ничего особо удивительного в том, что стороны склонны к частному порядку улаживания конфликтов.

Действительно, если бы была принята на вооружение модель судебного разрешения споров, столь почитаемая Стоун, то стороны, вероятно, признали бы проблемы своих взаимоотношений и соответствующим образом пересмотрели бы последние. Вместо того чтобы сталкиваться с недостатками правового централизма, стороны попытались бы сконструировать механизмы частного порядка улаживания конфликтов. И если подобные усилия встретили бы сопротивление судебных органов и были побеждены ими, то стороны вполне предсказуемо отреагировали бы на это избеганием технологий и производственных связей, для которых важное значение имеет непрерывность взаимодействия.

¹² При этом не учитывается возможность того, что разрешение трудовых споров при помощи НСТО, сопровождаемое оформлением многочисленных протоколов и бюрократическим самолюбованием, когда государственные служащие ставят во главу угла свои политические предпочтения, а не интересы участников конфликта, принимало бы затяжной характер.

Здесь вновь уместно обратиться к представленной в главе 1 простейшей классификации контрактов. Напомним, что стороны прежде всего должны принять решение относительно того, осуществлять или нет специфические инвестиции. При $k = 0$ имеют место дискретные рыночные контрактные отношения. Если делается выбор в пользу $k > 0$, то тогда должно быть принято следующее решение относительно необходимости создания защитной структуры управления, которая гарантировала бы нормальный ход сделки. Приверженцы концепции «плюрализма производственных отношений» полагают, что было бы полезным улаживать конфликтующие стороны и, следовательно, необходимо создание специализированной структуры управления для обеспечения гармонизации интересов сторон и непрерывности отношений. Стоун отвергает такой подход, предпочитая ему гражданские судебные процедуры. Однако если настаивание на применении последних приводит к принятию сторонами на себя бремени неэффективности, что в действительности и происходит, то можно предвидеть усилия, направленные на избежание подобного результата. Одним из вариантов таких действий является возврат к трудовым отношениям, не предполагающим специализированных инвестиций (т. е. когда $k = 0$).

3.2. Многоликость профсоюзов

Доминирующей трактовкой природы профсоюзов является интерпретация их как организаций, главная цель которых состоит в повышении заработной платы своих членов. Это как раз то, что Ричард Фримен и Джеймс Медофф (Freeman and Medoff, 1979) называют «монополистическим» ликом профсоюзного движения. Однако среди исследователей ширится согласие по поводу того, что: 1) профсоюзы служат достижению и других важных целей; 2) функции, выполняемые профсоюзами, *систематически меняются в соответствии с характером решаемой задачи*. Именно эти проблемы и являются в настоящем подразделе предметом моего особого интереса.

Одна из причин столь значительного внимания к «монополистическому» лику профсоюзов, по сравнению с его другими аспектами, заключается в том, что анализ монополии есть неотъемлемая часть неоклассической экономической теории. Вторая причина состоит в том, что

сопровождаемые конфронтацией торги об условиях заработной платы намного активнее освещаются средствами массовой информации, чем повседневная рутинная управленческая работа. Однако ни одна из этих причин не оправдывает пренебрежения двумя другими ликами юнионизма — как механизма обеспечения экономической эффективности и выражения работниками своего мнения. Рассмотрение «эффективного» лика поднимает вопросы управления, связанные с экономией транзакционных издержек (Williamson, Wachter and Harris, 1975). В свою очередь, проблема выражения работниками собственного мнения была освещена и исследована в работах Freeman, 1976, и Freeman and Medoff, 1979. Тщательная оценка организаций работников предполагает признание важности всех трех ликов профсоюзов: как организаций, обеспечивающих реализацию интересов монополии; как организаций, способствующих росту экономической эффективности; как механизма выражения работниками своего мнения. Более того, существуют различные грани каждого из этих трех ликов. Раздельное рассмотрение их особенностей является дополнительным вкладом в более обоснованную оценку сущности юнионизма.

3.2.А. «Монополистический» лик профсоюзов

Если не рассматривать политику ценовой дискриминации, то важным проявлением монополии является искусственное создание дефицита тех или иных ресурсов. Можно выделить по крайней мере три различных типа профсоюзов, которые стремятся повышать зарплату своих членов преимущественно за счет контроля над предложением труда. Это профсоюзы, организованные по классовому, цеховому и отраслевому признакам.

Профсоюзы первого типа представляют рабочих как некоторую группу, противостоящую работодателям, которые также понимаются как определенная классовая группировка. Имевшие место в XIX в. в США попытки создания профсоюзных объединений на этих принципах (примерами здесь являются Национальный союз труда [National Labour Union], организация «Рыцари труда» [Knights of Labour]) успеха не имели. Существенный недостаток такого подхода к юнионизму заключается в игнорировании или преуменьшении значения экономических различий между рабочими и профессиями. Критерии фор-

мирования цеховых профсоюзов, напротив, более конкретны. В случае принятия цеховой модели профсоюза его организационные черты и особенности процедур заключения соглашений о заработной плате могут быть адаптированы к специфике конкретной профессии. В этом отношении поучительным является исследование Гленном Портером ранней истории профсоюзного движения:

«Железнодорожные рабочие были первыми, кто через национальные отраслевые профсоюзы, а именно железнодорожные братства, достиг подлинно коллективных торгов об условиях трудовых договоров и получил каналы для жалоб на работодателей. Изначально эти профсоюзы, как и многие другие организации трудящихся в США, представляли собой общественные и взаимовыгодные для своих членов объединения. Тем не менее к 1870-м гг. они стали принимать очертания профсоюзов в их современном понимании. Как многие цеховые профсоюзы, сформировавшие в 1880-х гг. Американскую федерацию труда, железнодорожные братства черпали свое экономическое могущество из того обстоятельства, что их члены обладали редкими и труднозаменяемыми профессиональными навыками. Забастовка, организованная таким профсоюзом, представляла реальную угрозу для работодателей, поскольку было чрезвычайно трудно расстроить такую акцию за счет найма сторонних работников («штрейкбрехеров» на языке профсоюзов). Ко всему прочему, дополнительный источник силы железнодорожных рабочих в трудовых конфликтах был связан с тем, что они контролировали использование и техническое обслуживание дорогостоящих механизмов. Несчастливая судьба тех профсоюзов (например, Национального союза труда и «Рыцарей труда»), которые пытались объединить всех трудящихся страны, показала, что создание и функционирование профсоюзов было очень сложным, порой вообще невозможным, если их члены не обладали редкими профессиональными навыками, как это было в случае железнодорожных рабочих и членов цеховых профсоюзов, сформировавших в 1880-х гг. Американскую федерацию труда. Профсоюзы, стремившиеся объединить всех наемных работников, сталкивались и с другими трудностями. Джеральд Гроб в своей книге *«Рабочие и утопия»* (1961) убедительно доказал, что членам и лидерам таких нецеховых профсоюзов было свойственно несогласие с системой заработной платы по идеологическим мотивам» [Porter, 1973, p. 34—35].

Отраслевые профсоюзы появились в Соединенных Штатах после принятия закона Вагнера. Требуя помощи со стороны политической системы, эти организации, очевидно, не имели естественных преимуществ профсоюзов, могущих влиять как на искусственный дефицит рабочей силы, так и на ее эффективность. Отраслевые профсоюзы, в отличие от цеховых, объединяли рабочих, профессии которых не требовали высококвалифицированных навыков. Контроль за входом на рынок труда посредством, например, лицензирования по этой причине был затруднен. Поэтому в таких отраслях ранее нанятые рабочие были не способны без политической поддержки заключать

высококонтрактные соглашения о заработной плате и обеспечивать их реализацию: «потенциальные работники-новички» на подобных производствах сорвали бы выполнение данных договоров. Кроме того, отраслевые профсоюзы относительно мало что могли предложить с точки зрения выигрыша в эффективности, поскольку для обеспечения эффективности отношений найма на работу, предусматривающей низкий уровень специфичности человеческого капитала, достаточно простой структуры управления трудовыми соглашениями.

Таким образом, рассмотрение «монополистического» лика профсоюзов предполагает уделение особого внимания контролю за входом на рынок труда. На это проникновение можно воздействовать избирательно путем выдачи лицензий цеховыми профсоюзами или в более общем случае при помощи политической системы, как в ситуации отраслевых профсоюзов. Однако профсоюзы, организованные по классовому признаку, жизнеспособны только в условиях глубоких политических перемен, предполагающих переход от капитализма к социализму. С этим, похоже, согласны и Стоун (1981, р. 1579—1580), и Бранко Хорват (1982).

3.2.Б. Профсоюзы и экономическая эффективность

Профсоюзы могут способствовать росту экономической эффективности по крайней мере двояко. Во-первых, они могут выполнять некоторые базовые представительские функции. Во-вторых, что более важно, профсоюзы могут выполнять важные управленческие функции.

1. *Представительство.* Тезис о том, что профсоюз следует понимать как представителя интересов трудящихся, был выдвинут Джозефом Рейдом и Роджером Фейтом (Reid and Faith, 1980) и развит Фрименом и Медоффом при исследовании ими кадровой политики и льгот для работников (Freeman and Medoff, 1979, р. 82—84). Профсоюзы могут служить как в качестве источника информации о потребностях работников и их предпочтениях (в смысле, например, дополнительных льгот), так и в качестве помощника рабочих при оценке сложных предложений нанимателей по заработной плате и льготам. Таким образом, в условиях, когда маловероятно, если не сказать неэффективна, оценка альтернативных пакетов вознагра-

раждений отдельными работниками, профсоюзы могут и осуществляют «найм юристов, актуариев и других экспертов, необходимых для проведения подобного анализа» (Freeman and Medoff, 1979, p. 83).

Представительская роль профсоюзов является чисто инструментальной, позволяющей сторонам заключать и реализовывать предпочитаемые трудовые соглашения. Фактически рабочая сила любой квалификации может выгадать от использования в этих целях своего агента. Работники фирм, не охваченных профсоюзами, обычно осознают эти выгоды и часто создают механизмы (включая коллективные фонды для оплаты услуг такого агента), способствующие их получению.

2. Управленческие функции. Если получение выгод, связанных с выполнением профсоюзами представительских функций, как правило, достижимо независимо от обстоятельств, то возможности извлечения выгод от реализации их управленческих функций более зависимы от условий конкретной ситуации. Учет подобной дифференцированности в значительной мере предопределяет потенциал транзакционной концепции в предсказании развития хозяйственных процессов. Нам уже известен используемый при этом базовый тезис: непрерывность отношений найма ценится как работодателем, так и наемным работником в случае тех трудовых заданий, выполнение которых предполагает приобретение существенных специфических для конкретной сделки навыков, тогда как задания, для выполнения которых обретение навыков несущественно и/или требуются самые общие навыки, не порождают интереса в поддержании непрерывности таких отношений.

Гэри Беккер, проделавший значительную часть пионерных исследований человеческого капитала, признавал, что заинтересованность в поддержании данной непрерывности должна отражаться в моделях стимулирования работников. По этому поводу ученый писал следующее:

«Пенсионный план, предусматривающий получение работниками заработанных ими средств полностью лишь при выходе на пенсию, наказывает тех из них, которые покидают фирму до официального срока выхода на пенсию и, таким образом, обеспечивает стимул, зачастую крайне мощный, к тому, чтобы работник не делал этого. В то же время пенсионные планы «страхуют» фирмы от увольнений по собственному желанию, поскольку, как только рабочий это сделает, к ним переходит предназначавшаяся ему крупная сумма, представляющая собой не выплачиваемую до выхода на пенсию часть заработной платы. Подобная страховка требуется при наличии специально подготовленных работни-

ков, потому что их текучесть означала бы для фирмы потери капитала» [Becker, 1962, p. 18].

Позднее разработка данных вопросов была продолжена Дейлом Мортенсенем (Mortensen, 1978).

Однако лишь в 1975 г. ученые обратили внимание на значение указанных вопросов для коллективной организации. Основной довод этих авторов состоит в следующем:

«Хотя обретение и усиление своего монопольного положения в интересах каждого наемного работника, участвующего в торгах по условиям трудового соглашения индивидуально или в составе маленькой группы, такое его поведение явно противоречило бы интересам всей системы. Оппортунистическое поведение в ходе торгов не только само по себе поглощает реальные ресурсы, но из-за него придется отложить эффективные адаптации и, возможно, вообще отказаться от них. Соответственно, это предполагает трансформацию отношений найма таким образом, чтобы более полно учитывались интересы системы и реализовывались бы следующие цели: 1) снижение затрат на переговоры по заключению трудового соглашения; 2) рационализация внутренней структуры заработной платы с точки зрения объективных характеристик трудовых заданий; 3) поощрение полноценной, а не поверхностной кооперации; 4) осуществление инвестиций идиосинкразического типа, создающих потенциальный источник монополии, без риска неэффективной эксплуатации создаваемых на их основе активов» [Williamson, Wachter and Harris, 1975, p. 270].

Коллективная организация может быть сконструирована таким образом, чтобы служить всем этим целям.

Взаимная заинтересованность рабочих и фирмы в защите отношений найма от эксплуатации последних одной из сторон должна была бы породить «профсоюзы работников компании» еще в эпоху до принятия закона Вагнера. Хотя в данном направлении и предпринимались некоторые усилия, они едва ли имели широкое распространение. Остается неясным, отражало это нехватку знаний о выгодах использования подобных объединений, опасение по поводу потенциального использования коллективной организации в монопольных интересах или же тот факт, что соответствующие выгоды в экономической эффективности редко были значительными¹³. В любом случае, если потенциальные выгоды коллективной организации меняются в прямой зависимости от степени специфичности человеческих активов, то у фирм, в которых этот показатель был выше, возникала проблема компромиссного выбора при обдумывании возможности создания профсоюза компании. Напротив, фирмы, у которых специфичность человеческих активов была несущественной, не сталкивались

¹³ См. сноску 8 *supra*.

с подобной дилеммой: возможные выгоды виделись незначительными, тогда как негативные монопольные последствия создания профсоюза просматривались совершенно отчетливо.

На основе исследования коллективной организации работников как структуры управления трудовыми отношениями можно сформулировать два выдерживающих эмпирическую проверку тезиса: 1) побудительный мотив к организации производственных рабочих в рамках структуры коллективного управления трудовыми отношениями усиливается по мере роста степени специфичности человеческих активов; 2) уровень развития внутренней структуры управления напрямую зависит от степени специфичности человеческих активов. Таким образом, в соответствии с логикой теории транзакционных издержек, профсоюзы будут возникать раньше всего в таких сферах экономики, как железнодорожное хозяйство, где необходимы высокоспециализированные профессиональные навыки, и только затем в тех отраслях (например, связанных с использованием сезонных сельскохозяйственных рабочих), где такие навыки не требуются. Кроме того, как предсказывает теория транзакционных издержек, структура управления трудовыми отношениями (регулирующая продвижение по служебной лестнице, процедуры подачи жалоб, размер зарплаты) будет более полно и тщательно разработана в отраслях с более высокой специфичностью активов, нежели в отраслях, где она ниже (примером тому служит сравнение таких отраслей, как сталелитейная и автомобилестроительная). Предварительные данные, по всей видимости, подтверждают оба этих тезиса. Приведенная выше, в пункте 3.2.А, цитата из работы Портера иллюстрирует первое суждение. Замечания Кокса по поводу активизации механизмов арбитража в ситуациях, когда возникают споры, относятся ко второму тезису:

«Передача профсоюзу контроля за разбором всех претензий, возникающих по коллективному трудовому соглашению, гораздо лучше сочетается с функциональной природой последнего... Разрешение индивиду подавать заявление в арбитраж каждый раз, когда он не удовлетворен решением, выработанным компанией и профсоюзом... подрывает тот тип повседневного сотрудничества между компанией и профсоюзом, который обычно является признаком здоровых трудовых отношений, т. е. то взаимодействие, в рамках которого жалобы рассматриваются в качестве проблем, подлежащих решению, а контракты являются единственными ориентирами в динамических межличностных отношениях. Когда... претензия индивида подвергает опасности групповые интересы,

функция профсоюза состоит в том, чтобы устранить это противостояние путем достижения соглашения или компромисса, уравнивающего интересы сторон» [Сох, 1958, р. 24].

Другой аспект арбитража, не столь широко отмечаемый исследователями, но который также уместно здесь учитывать, состоит в том, что арбитраж «дает руководству фирмы... низкозатратный метод выявления случаев, когда менеджерам низшего звена не удастся следовать пожеланиям начальников более высокого уровня. Если [правила трудовых отношений], на которые руководство дало свое согласие, на деле способствуют росту производительности, то для фирмы важно, чтобы им следовали» (Vogel, 1981, р. 24). Произвольное и прихотливое поведение бригадиров наносит ущерб долгосрочным интересам фирмы. Естественно, что предпочтительными являются мероприятия, предохраняющие от субоптимизации трудовых усилий. В более общем случае «работодатели, которые знают, что их действия могут подвергнуться рассмотрению в арбитраже, будут пытаться избежать неоправданных дисциплинарных мер в первую очередь путем разработки правил работы бригадиров и их инструктажа, тщательного расследования случаев их неэффективной деятельности и других методов управленческого контроля» (Summers, 1976, р. 507—508). Таким образом, создание управленческого механизма для предотвращения недальновидных злоупотреблений на рабочем месте отвечает *взаимным* интересам как работников, так и руководства фирмы.

3.2.В. Профсоюзы как механизм выражения работниками своего мнения

Политический аспект деятельности профсоюзов был описан Фрименом и Медоффом (Freeman and Medoff, 1979) под рубрикой «Выражение своего мнения», впервые предложенной Альбертом Хиршменом (Hirschman, 1970). В книге Хиршмена в качестве альтернативных методов организации экономической деятельности рассматриваются уход работника из фирмы и высказывание им своего мнения. Ученый считает уход обычным экономическим средством выражения предпочтений, тогда как высказывание своего мнения является той политической процедурой воздействия на результаты экономической деятель-

ности, которой порой пренебрегают. Потребители, рабочие, избиратели и т. п. голосуют бумажником или (как в первом случае) ногами. Выражение работниками своего мнения, напротив, предполагает диалог, убеждение и постоянные усилия в поиске адекватных организационных решений.

Фримен и Медофф связывают влияние профсоюзов на экономическую эффективность, распределительные отношения и социальную организацию с пониманием их как механизма выражения коллективного мнения. Однако выгоды в эффективности, которые они относят на счет этого механизма, по сути, являются такими, что были описаны выше в связи с представительской и управленческой функциями профсоюзов. Но здесь имеется и некоторое различие. Если концепция юнионизма как механизма выражения работниками своего мнения в целом приписывает профсоюзной организации характеристики эффективного механизма управления хозяйственной деятельностью, то, согласно транзакционному (или управленческому) подходу, эти характеристики будут варьироваться в зависимости от потребностей сторон в непрерывности взаимоотношений. Как указывалось выше, в разделе 2, потребности в непрерывности отношений наиболее велики там, где человеческие активы более специализированны. Однако контрактация на рынке наличных ресурсов будет продолжать оставаться эффективной только там, где человеческие активы в форме профессиональных навыков работников не являются специализированными и вклады участников производства в его общий результат можно учесть раздельно. Концепция юнионизма как механизма выражения работниками своего мнения явно утверждает обратное в том плане, что она приписывает профсоюзам вклад в повышение эффективности при любых обстоятельствах, включая случай контрактации на рынке наличных ресурсов. В принципе дифференцированное сравнение трактовок профсоюзов как структуры управления трудовыми отношениями и механизма выражения мнений может, таким образом, быть осуществлено путем анализа экономических преимуществ коллективной организации, отвечающей условиям k_0 , S_0 (когда активы неспециализированны и технологически делимы).

Однако достоинства концепции профсоюзов как механизма выражения работниками своего мнения не сводятся только к вкладу в повышение эффективности. Распреде-

лительные аспекты профсоюзной деятельности также заслуживают внимания. В этой области профсоюзам были приписаны два типа воздействий на трудовые отношения. Первый из них представляет собой обычное монополистическое искажение последних, связанное с достижениями профсоюзов в борьбе за рост зарплат их членов. Относительно пренебрегаемой учеными особенностью деятельности профсоюзов, на которую Фримен и Медофф обратили внимание и которая отчетливо связана с концепцией механизма выражения работниками своего мнения, является то, что у организованных в профсоюз работников наблюдается меньшее неравенство в доходах (внутри отдельной фирмы или в рамках отрасли).

Согласно концепции профсоюзов как выразителей коллективного мнения, социальные последствия их деятельности определяются тем, что профсоюзы есть политические институты, выражающие как волю своих членов, так и политические интересы лиц с низким уровнем дохода и тех, кто оказался в невыгодном положении. Второй тип воздействий на трудовые отношения может быть оспорен, однако профсоюзы на самом деле являются важными субъектами политических процессов — с точки зрения их роли в охране здоровья и обеспечения безопасности труда, равно как в решении других социальных проблем. Потенциал подобных воздействий было бы трудно понять, если подходить к оценке профсоюзов с точки зрения приоритета их представительских функций, поскольку в этом случае сфера их деятельности ограничивается заводом или фирмой. Соединению всех интересов профсоюзов в сфере политической жизни способствует многоступенчатое (или иерархическое) построение профсоюза. Именно такой тип его организации отнюдь не бесспорно поддерживается концепцией юнионизма как механизма выражения коллективного мнения работников.

3.3. Отношения экономической власти

Утверждение или предположение о том, что выбор конкретного способа организации отношений обмена определяется не столько стремлением к росту их эффективности, сколько желанием иметь большую экономическую власть, проходит через многие работы ученых-обществоведов по проблемам организаций работников. Однако определение экономической власти дается в данной лите-

ратуре крайне редко. Отчасти это происходит по причине широко распространенного убеждения в том, что хотя экономическую власть, «возможно, не так-то просто определить... ее тем не менее не столь трудно распознать» (Pfeffer, 1981, p. 3). Однако, я полагаю, бóльшая часть из того, что «распознается» как экономическая власть, скорее всего является результатом рассмотрения отдельных контрактов в их *ex post* стадии, а не изучения набора связанных друг с другом контрактов, исследуемых в их целостности, как того требует методология сравнительного институционального анализа.

Иногда то, что называется экономической властью, упрощается до предпочтения в пользу альтернативного распределения дохода. Согласно этой трактовке, те, кто имеет более скудные ресурсы, получили бы большую покупательную «власть», будь это предпочтение реализовано. Но такая интерпретация экономической власти не имеет отношения к организации работников. Строго говоря, при этом, вероятно, изменяется набор предлагаемых товаров и услуг. Но при этом вовсе не обязательна смена способа организации работы. Действительно, если организационными решениями движут соображения эффективности, то способы организации, которые эффективны при одной модели распределения дохода, обычно остаются таковыми и при другой¹⁴. Поскольку всякий раз при переходе от менее к более эффективной организационной конструкции обоюдные выгоды потенциально доступны, то налицо явный побудительный мотив к выбору более эффективных способов организации.

При оценке литературы по проблемам экономической власти следует разобраться в таких спорных вопросах, как: 1) недиверсифицируемый риск; 2) эффекты репутации; 3) механизм конкуренции; 4) контроль работников за интенсивностью и качеством затрат труда. В значительной части исследований проблем экономической власти обычно доминирует широко распространенная неверная концепция, суть которой состоит в том, что совокупную экономическую власть можно в итоге оценить путем выяснения, какая из двух противоборствующих сторон более сильна в их *изолированной* конфронтации.

¹⁴ Иного взгляда на эту проблему придерживается Путтерман (см.: Putterman, 1982, p. 156—157).

3.3.А. Недиверсифицируемый риск

Бранко Хорват следующим образом сравнивает собственников фирм и работников с точки зрения их склонности к риску: «Собственник может рассредоточить риски путем приобретения диверсифицированного портфеля акций, тогда как работник располагает лишь одной рабочей силой и одной профессией» (Hovvat, 1982, p. 447). Здесь уместны несколько замечаний. Во-первых, понятие недиверсифицируемого труда корректно только в узком техническом смысле. Даже если не рассматривать законодательное запрещение оформленного контрактом рабства, все равно рынок человеческого капитала, на котором риски диверсифицируются путем покупки и продажи паев в индивидуальных доходах, нереален. «Нельзя, например, продать часть себя, будучи адвокатом в Цинциннати, и купить долю себя как плотника в Сан-Диего»* (Gordon, 1974, p. 447).

Но, во-вторых, рабочие обладают возможностью выбора между профессиональными навыками общего назначения и специализированными для конкретной фирмы. Работники, выбирающие первые, будут пригодны для трудоустройства у большого числа работодателей. Только те, кто очень усиленно инвестирует в приобретение навыков, специфичных для отдельной фирмы, действительно соответствуют формуле «одна рабочая сила и одна профессия». Однако даже в этом случае возможен альтернативный найм, хотя и с более низким уровнем производительности. Что еще более важно, люди, которые соглашаются на работу, предполагающую обретение специализированных для фирмы навыков будут, по-видимому, осознавать связанные с этим риски и настаивать на создании для таких профессий защищающих их структур управления контрактными отношениями. Модель «одна рабочая сила и одна профессия» вызывает очень разные ассоциации, когда она рассматривается в чистом виде и когда — как встроенная в защитную структуру управления.

3.3.Б. Эффекты репутации

Поверхностный взгляд на отношения рабочего и фирмы через призму концепции экономической власти остав-

* Акцент здесь делается на географическом положении этих городов: первый находится в штате Огайо, на востоке США, второй — в Калифорнии, на юго-западе страны.— *Прим. ред.*

ляет в стороне последствия их взаимодействия. Каждый случай конфронтации рассматривается отдельно, и каждый раз рабочий неизбежно оказывается проигравшей стороной. Контракт с ним досрочно расторгается, и он вынужден искать другую работу. Фирма находит ему замену из резервной армии безработных.

Этот сценарий имеет два недостатка. Во-первых, он строится на неявной предпосылке, согласно которой фирма не несет издержек, обусловленных нарушениями в ее функционировании в связи с увольнением работника. Однако это верно только тогда, когда специфичность человеческих активов незначительна и любые эффекты коллективного труда аналогичны тем, что присущи простейшей артели. Во-вторых, этот сценарий предполагает, что у рабочих нет других возможностей найма и, следовательно, они не выбирают среди альтернатив, глядя на различную практику трудовых отношений других рабочих с конкретным нанимателем. Но, как отмечает Артур Окун, «при отсутствии контрактов, содержащих полную информацию о предыдущем опыте трудовых отношений, претенденты на новые договоры найма будут искать у других работников сведения о деятельности нанимателей в прошлом. Претенденты вынуждены судить о нанимателе отчасти по его репутации» (Окун, 1981, р. 51). Фирмы, обладающие лучшей репутацией, будут, по-видимому, иметь возможность нанять работников на более выгодных для себя условиях, *ceteris paribus*. (Здесь снова уместно вспомнить о проведенном в главе I сравнении ситуаций при \bar{p} и \underline{p} .)

Однако эффекты репутации трудноуловимы. Возможность того, что фирма станет использовать репутацию стратегическим образом, по-видимому, заслуживает внимания. Так, довод, состоящий в том, что как рабочие, так и работодатели имеют обоюдный интерес в непрерывности отношений найма, для которых характерны крупные инвестиции в трансакционно-специфические человеческие активы, мог бы оспариваться на том основании, что работник является одним из многих себе подобных и что работодатель может и будет реализовывать стратегические преимущества, демонстрируя свою силу на примере одного или нескольких рабочих и давая тем самым назидательный урок всем остальным. Довод о симметричности отношений, таким образом, ошибочен потому, что он игнорирует это фундаментальное неравенство между ра-

ботником и работодателем. Иначе говоря, утверждение, что обе стороны несут потери, когда работник, обладающий существенными трансакционно-специфическими навыками, уходит из фирмы или его увольняют оттуда (работник несет ущерб, потому что он не может сменить род деятельности без потери в производительности своего труда; работодатель терпит убытки, поскольку замена работника влечет издержки, связанные с нарушениями в производственном процессе, вызванными его уходом, а также затраты на обучение нового работника), верно только там, где выполняются эти условия, и ни в каких других случаях. Данное утверждение игнорирует стратегические аспекты принимаемых решений и по этой причине должно быть заменено стратегической оценкой отношений найма, в которых асимметричности признаются и полностью учитываются.

Важность эффектов репутации обсуждалась Кристианом фон Вейцзакером при анализе им того, что он называет принципом экстраполяции:

«Одним из наиболее эффективных доступных обществу механизмов снижения информационных издержек производства является принцип экстраполяции. Под ним я понимаю феномен того, что люди экстраполируют поведение других, исходя из прошлых наблюдений, и что такая экстраполяция является самостабилизирующейся, поскольку она сообщает другим побудительный мотив жить согласно этим ожиданиям... На основе наблюдения за поведением других в прошлом можно с достаточной надежностью предсказывать их поведение в будущем без особых дополнительных издержек...

Принцип экстраполяции глубоко коренится в структуре человеческого поведения. В действительности он также встречается в популяциях животных... Схватка двух цыплят дает информацию не только о соотношении их сил в данный момент, но и о соотношении их сил в будущем» [Weizsacker, 1980b, p. 72—73].

На более формальном уровне эти вопросы были разработаны Дэвидом Крепсом и Робертом Уилсоном, которые изучали достоверность угроз хищнических отношений между деловыми партнерами. Их исследование показывает, что там, где наличествует неопределенность относительно платежеспособности доминирующей на рынке фирмы и где последняя вовлечена в повторяющиеся игры с чередой партнеров, «ни один из которых не имеет возможности серьезно улучшить ее репутацию» (Kreps and Wilson, 1980, p. 58), карательное поведение становится значительно более привлекательной политикой.

Ряд параллелей, существующих в отношениях между доминирующей фирмой и ее мелкими конкурентами,

с одной стороны, и работодателем и многочисленными отдельными работниками — с другой, дает повод использовать ту же самую аргументацию в контексте организации работы по найму. Так, 1) ресурсы, которыми располагает работодатель, куда более обширны, чем те, что находятся в руках у типичного наемного работника; 2) отдельные работники вполне могут испытывать затруднения в оценке доходов, получаемых работодателями от других сделок; 3) отдельные работники могут рассматриваться как череда партнеров, каждый из которых не способен создать работодателю солидную репутацию. Однако эти параллели не учитывают полностью специфику обеих ситуаций. В частности, если доминирующая фирма имеет дело с *соперниками* и надеется в дальнейшем не сталкиваться с возможным новым конкурентом или ему подобными, то работодатель имеет дело с *поставщиками* (рабочей силы. — *Прим. ред.*) и испытывает непрерывную потребность в найме работников. Данное различие может иметь принципиальное значение.

Это не значит, что работодатель не может успешно проучить многих работников на примере одного или нескольких человек. Так как все наемные работники осуществили транзакционно-специфические инвестиции, то они уязвимы в смысле эксплуатации. Работодатель может путем избирательных, но ощутимых карательных мер убедить всех штатных наемных работников принять худшие условия. Ссылка на штатных работников, однако, означает наличие важного ограничения для данного типа поведения. Сравнивая поведение работодателей, которые планируют перманентно оставаться в бизнесе, новое поколение наемных работников также может учиться, и преподанный однажды работодателям урок по своим последствиям будет сильно отличаться от того, который получают штатные наемные работники.

В частности, работодатели, обладающие репутацией эксплуататоров штатных наемных работников, впоследствии не смогут уговорить новых работников согласиться на те же условия найма. Вероятно, им придется платить надбавку к заработной плате или пересмотреть должностные обязанности, чтобы устранить транзакционно-специфический характер труда, или же в контракте должны будут быть закреплены гарантии против злоупотреблений властью в будущем. Ввиду наличия названных инструментов влияния на работодателей стратегия эксплуата-

ции специализированных инвестиций штатных наемных работников в свои навыки фактически ограничена ситуациями, когда: 1) фирма относится к типу «компания — ночной мотылек»; 2) фирма заканчивает свое существование; 3) значение знаний, передаваемых от одного поколения работников к другому, пренебрежительно мало. Однако в условиях, когда фирмы постоянно находятся на рынке труда и последующие поколения работников перенимают опыт предыдущих, усилия по эксплуатации штатных наемных работников являются незначительными и предсказуемо приведут к защитным реакциям вновь нанимаемых работников.

Тем не менее у работников имеются здравые причины самоорганизовываться таким образом, дабы предотвратить даже одноразовые или ошибочные попытки, направленные на эксплуатацию транзакционно-специфических инвестиций в профессиональные навыки. Во-первых, тем самым может быть уменьшена степень, в которой работники оказываются во власти недальновидных или «однодневных» бизнесменов либо попадают в фирмы, заканчивающие свое существование. Во-вторых, в отношении фирм, непрерывно действующих на рынке труда, можно с большей гарантией задействовать эффекты репутации, которые передаются от одного поколения работников к другому, создав институциональные механизмы по запоминанию и передаче фактов экспроприации инвестиций в специализированные навыки. В-третьих, работодатели могут осознать достоинства справедливого обращения с работниками, но не могут внушить то же самое менеджеру низшего звена. Коллективная организация рабочих (профсоюзы) имеет преимущества в каждом из этих трех аспектов трудовых отношений.

3.3.В. Механизм конкуренции

Предположение о том, что наниматели в большей степени, чем наемные работники или общество в целом, выигрывают при любом внедрении более эффективных методов работы, допускает, что рабочие испытывают недостаток силы при торгах об условиях найма, и пренебрегает механизмом конкуренции. Однако изменения правил работы в ходе реализации контракта обычно рассматриваются в арбитражном суде. А изменения,

появляющиеся в ходе переговоров по возобновлению контракта, становятся частью более широкого пакета компромиссных решений.

Особое сожаление вызывает пренебрежительное отношение к механизму конкуренции. Так, допустим, что может быть выявлен более эффективный способ ведения дел. Предположим также, что наниматель изначально присваивает весь выигрыш в эффективности. В данном случае, даже если рабочие ничего от этого не имеют (на самом деле, в зависимости от конкретных обстоятельств, некоторые из них могут быть уволены, и им придется искать работу), общество получает два типа выгод. Во-первых, ресурсы, сэкономленные в результате реорганизации работы, могут быть производительно израсходованы в альтернативных целях. Во-вторых, прибыли, мгновенно получаемые фирмой, редко носят долгосрочный характер. Вместо этого события будут обычно развиваться по сценарию, ранее описанному на примере сталелитейной промышленности¹⁵: глубокие преобразования производственных процессов будут замечены и повторены другими, а цены будут падать по мере того, как будут восстанавливаться наблюдавшиеся раньше размеры прибылей¹⁶. Следствием всего этого будет дальнейший рост аллокативной эффективности (allocative efficiency)*.

3.3.Г. Свобода действий рабочих

Представление о том, что сила работников в ходе переговоров об условиях найма ограничивается одной дилеммой — работать или бастовать, является хотя и широко распространенным, но ошибочным. Так, Стоун отмечает: «Доступность освобождения от судебных санкций действий, вынуждающих профсоюз прекратить забастовку... означала, что у профсоюзов отнимались экономические средства борьбы с работодателями» (Stone, 1981, p. 1539).

¹⁵ См. подразд. 5.4 гл. 9.

¹⁶ Здесь не предполагается отсутствие влияния монополии. Я лишь допускаю, что изменения в организации работы ничего не добавляют к изначальному распределению рыночной власти, в силу чего предельные величины прибыли будут обычно восстанавливаться на прежних уровнях по завершении соответствующей адаптации системы.

* Под аллокативной эффективностью понимается эффективность размещения ресурсов.— *Прим. ред.*

Однако чего фактически «хочет фирма, когда нанимает работника, так это его производительной деятельности... Она желает купить скорее качество работы, чем просто отработанное время» (Окуп, 1981, р. 63)¹⁷. Соответственно, эксплуатация штатных работников не остается полностью безнаказанной. Штатные работники, «вынужденные» принять худшие условия, могут компенсировать низким качеством труда те преимущества, которых их лишил работодатель-хищник. Данные вопросы были ранее рассмотрены мною при выяснении различий между полноценной и поверхностной кооперацией (Williamson, 1975, р. 69). Контракт найма вынужденно является неполным соглашением, и результаты труда варьируются в зависимости от того, как этот контракт выполняется. Полноценная кооперация представляет собой созидательное отношение к работе, когда пробелы в организации заполняются самими работниками, они проявляют инициативу и решение проблем проходит конструктивно. Поверхностная кооперация подразумевает работу по правилам, и в процессе труда возможны лишь минимально допустимые отклонения от них. В этой связи Питер Блау и Ричард Скотт отмечают:

«Контракт обязывает работников выполнять только определенный набор обязанностей, согласно минимальным стандартам, и не предполагает их стремления к достижению оптимальных результатов... Законная административная власть не может и не стремится руководить желанием работника посвятить свои изобретательность и энергию выполнению заданий наилучшим образом в соответствии с его возможностями... Она обеспечивает согласие работников с директивами и соблюдение ими дисциплины, но не поощряет их предпринимать дополнительные усилия, брать на себя ответственность или проявлять инициативу» [Blau and Scott, 1962, р. 140].

В действительности большинство контрактов (трудовых, по полуфабрикатам и др.) в существенной степени неполны, за счет чего поставщики ресурсов получают определенную свободу действий. Таким образом, покупатели «злоупотребляют» отношениями с поставщиками ресурсов, требуя от них точного, в соответствии с буквой контракта, выполнения обязательств только тогда, когда сделка оказывается под угрозой срыва.

¹⁷ Как отмечал Альфред Маршалл, «даже если бы количество [рабочих] часов в году было жестко фиксировано — а это не так, — интенсивность труда оставалась бы эластичной» (1993, т. 2, с. 230).

4. ПРОБЛЕМАТИЧНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРОФСОЮЗНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В вышеизложенном обсуждении коллективной организации трудящихся акцент делался на ее достоинствах. Они особенно велики в тех ситуациях, когда рабочая сила приобретает (или руководство фирмы стремится убедить рабочих приобрести) специализированный для данной фирмы человеческий капитал. Но при этом еще существуют и дополнительные выгоды в эффективности — вроде простых преимуществ выполнения представительских функций, которые коллективная организация может взять на себя фактически на всех предприятиях.

В капиталистических экономиках преобладающей формой коллективной организации трудящихся являются профсоюзы. То, что профсоюзы не возникли ранее или не могли развиваться в капиталистическом обществе бесконфликтно, объясняется, по-видимому, тем, что их деятельность приводит не только к упоминавшимся выше экономическим выгодам, но и к ожидаемым издержкам. В этом разделе рассматриваются некоторые наиболее очевидные из них.

4.1. Монопольная власть

Членство в коллективной организации может позволить рабочим улучшить качество заключаемых ими трудовых соглашений с точки зрения распределения квази-ренды, связанной с использованием человеческого капитала, специфического для конкретной фирмы. Если в противоположность доводу, приведенному в подразделе 2.2, рабочие приобретают надежные права собственности на профессии, то дальнейшее улучшение их положения в этих соглашениях, по крайней мере в краткосрочной перспективе, может быть реализовано путем экспроприации безвозвратных инвестиций в физические производственные активы и организационную инфраструктуру. Если не признавать возможности такой экспроприации, то фирмы и отрасли, в которых инвестиции в долгосрочный овеществленный капитал выше, будут оказывать большее сопротивление организации профсоюза, *ceteris paribus*.

4.2. Олигархия

Железный Закон Олигархии гласит: «Это есть организация, которая порождает владычество избранных над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими. Кто говорит „организация“, тот говорит „олигархия“» (Michels, 1962, p.365). Несмотря на все усилия ослабить этот закон, он пока несокрушим. Как указывает Сеймур Липсет, современный человек сталкивается с неразрешимой дилеммой: он «не может рассчитывать на такие мощные институты, как национальное государство, профсоюзы, политические партии или церкви, без того, чтобы не передавать действительную власть незначительной по количеству группе избранных, которые представляют собой правящую верхушку этих институтов» (Lipset, 1962, p. 15). Таким образом, профсоюзные лидеры, подобно руководству других крупных организаций, часто имеют возможность окопаться на вершине власти и/или реализовывать свои интересы.

Иногда это становится очевидным, как, например, в случаях, когда профсоюзные лидеры транжируют средства, аккумулированные из пенсионных и больничных взносов своих членов. Однако такие действия могут быть едва уловимыми и находиться под влиянием институциональных правил игры. Примером последнего сюжета, возможно, являются действия по определению периодичности возобновления контракта, исследованные Аоки.

Проблема здесь состоит в выявлении целесообразного момента перезаключения контракта. С точки зрения экономической эффективности существуют огромные преимущества в концентрировании внимания на наиболее острых проблемах договорных отношений в периоды возобновления контракта и использовании затем лишь аналитических методов при осуществлении адаптаций в ходе его выполнения. Долгосрочные контракты имеют очевидные преимущества, поскольку они не требуют частых торгов при перезаключении соглашения и предполагают более активное применение аналитических методов поддержки договорных отношений. Однако излишнее внимание к этим выгодам может вводить в заблуждение. Если основной контракт не стыкуется с экономическими реалиями, то одна или другая сторона может стремиться к освобождению от своих обязательств в период его выполнения. Как следствие этого, сомнительным оказывается

предположение, что стороны будут сотрудничать в промежутке времени между периодами возобновления контракта.

Тем не менее Аоки отмечает интересную эмпирически подтверждаемую регулярность возобновления договоров, отличающую контрактную практику в Германии и Японии от аналогичных процессов в Соединенных Штатах: контракты в первых двух странах обычно перезаключаются через год, тогда как в США такой интервал составляет три года (Aoki, 1984, p. 148). Чем объясняется это различие?

Один из вариантов ответа на данный вопрос заключается в том, что нарушения экономического равновесия в Германии и Японии значительнее и случаются чаще. Это объяснение, в основе которого лежит неопределенность: контракты, реализация которых наталкивается на большую хозяйственную неопределенность, по-видимому, должны перезаключаться чаще, чем те, что сталкиваются с меньшей неопределенностью. В интерпретации Аоки, однако, данное различие объясняется действием правил Национального совета по трудовым отношениям. Доктрина «контрактной ограды» предохраняет действующий профсоюз от угроз судебных исков к нему «в течение срока жизни контракта, но не более трех лет в случае, когда контракты рассчитаны на более чем трехлетний период» (Aoki, 1984, p. 148). Аоки полагает, что заключаемые с учетом такого правила трехгодичные контракты защищают действующий профсоюз в ущерб экономической эффективности (p. 148—150). Независимо от того, верен данный вывод или нет, сама возможность влияния олигархии на правила игры заслуживает внимания¹⁸.

4.3. Неоднородность

По мере того как расширяются инвестиции в человеческий капитал, специфический для конкретной фирмы,

¹⁸ Другой проблематичной особенностью юнионизма является то, что Уильям Фельнер называет «третьим случаем Олигополии». Данная ситуация предполагает сговор между фирмами одной отрасли (или среди подгруппы фирм отрасли), поддержанный «активной помощью внешнего органа» (Fellner, 1966, p. 47). В качестве иллюстрации см. описанный в работе Williamson, 1968, случай, когда Объединенный профсоюз горняков (United Mine Workers) и крупные шахты, где добывался битумный уголь, по всей видимости, были участниками такого соглашения. Последнее, однако, не является типичным результатом взаимодействия подобных организаций.

требуются все более сложные структуры управления трудовыми отношениями, *ceteris paribus*. С учетом этого, а также заданной неоднородности типичной рабочей силы может оказаться, что необходимо заключать не единое трудовое соглашение относительно использования всей рабочей силы, а серию трудовых соглашений. Помимо прочего, деятельность единственного профсоюза в рамках унифицированного соглашения будет сталкиваться с трудностью агрегирования предпочтений его разнородных членов. Однако ведение переговоров по дифференцированным условиям найма противоречит эгалитарным целям профсоюзов. Японские фирмы и профсоюзы смягчили эту проблему путем передачи разнородных операций на сторону, активно используя субподряды и создание дочерних компаний (Aoki, 1984, p. 142). Те, кто попытается более полно имитировать японские фирмы и профсоюзы в американских условиях, наверняка столкнутся с трудностями, если они не будут готовы одновременно внедрить японскую систему субподрядов (и связанные с нею методы обеспечения дифференцированного подхода к условиям найма).

5. ДИЛЕММА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КООПЕРАТИВА

Эта книга в основном посвящена сравнительной оценке капиталистических способов организации экономической деятельности. Хотя лежащий в основе моего исследования подход к анализу организации применим и к изучению некапиталистических способов организации, в работе представлены лишь несколько попыток такого анализа. Нижеследующее краткое обсуждение производственных кооперативов не восполняет этот пробел. Оно только ставит вопросы, требующие дальнейшего изучения. Основная проблема состоит в следующем: если производственные кооперативы смягчают недостатки, которые многие ученые-обществоведы и публицисты приписывают организации, построенной на «отношениях административного подчинения», то почему столь незначительно число исследований этих кооперативов?

В данном разделе не предпринимается попытка дать четкий ответ на этот вопрос. Конечно, ввиду того что до сих пор прилагаются усилия по усовершенствованию про-

изводственных кооперативов как разновидности экономической организации — свидетельством тому является эксперимент сети кооперативов «Мондрагона», который проводился в провинции басков в Испании на протяжении почти 30 лет (Bradley and Gelb, 1980, 1982), — преждевременно делать окончательное заключение по этой проблеме. Тем не менее ранняя история производственных кооперативов была разочаровывающей. Большие надежды, которые на них возлагались при их создании, остались нереализованными (Kanter, 1972; Manuet and Manuet, 1979). Каковы причины такого результата?

Боулс и Гинтис указывают, что рабочие кооперативы являлись жизнеспособной альтернативой организации, основанной на «отношениях административного подчинения», и «представляли собой в 1840-х гг. массовую и влиятельную часть рабочего движения... Своего пика кооперативное движение достигло вскоре после гражданской войны (в США. — *Прим. ред.*), но затем потерпело крах, потому что не смогло обеспечить себе достаточной финансовой поддержки» (Bowles and Gintis, 1976, p. 62). В развитие своей аргументации эти авторы приводят следующий фрагмент из книги Гроба:

«Даже когда капитал для финансирования кооперативов был доступен, их стремление к получению прибыли часто оказывалось настолько доминирующим, что многие из них были преобразованы в акционерные компании. Впоследствии акционеры устанавливали работникам компании низкую заработную плату. Немаловажной была и практика дискриминационных мер со стороны конкурентов, опасавшихся процветания кооперативных предприятий» [Bowles and Gintis, 1976, p. 62].

Аналогичным образом Эллерман описывает «тенденции к вырождению» корпораций, находящихся в собственности работников (Ellegman, 1982, p. 39).

Хорват четко формулирует дилемму, стоящую перед подобными компаниями: «Если управляемые работниками фирмы действительно более эффективны, чем капиталистические фирмы... то почему они не вытесняют последние с рынка в результате конкуренции?» (Horvat, 1982, p. 455). Его ответ заключается в том, что «управляемой работниками фирме нелегко выжить в капиталистической хозяйственной среде независимо от своей *потенциальной* (выделено в оригинале. — *О.У.*) эффективности» (p. 455). Тому есть три причины (p. 456): 1) испытываемые производственным кооперативом трудности в получении банковского и торгового кредитов; 2) неспособность коопера-

тивов удерживать высококлассных менеджеров, которые вынуждены покидать их из-за предложений лучшей оплаты, поступающих от капиталистических фирм; 3) вырождение преуспевающих кооперативов, связанное с нежеланием их основателей делиться плодами своей деятельности с новыми членами.

Для обоснования первой причины Хорват предлагает биологическую аналогию: «Капиталистическая экономика ведет себя как организм, который подвергся трансплантации некоего органа,— она инстинктивно отвергает чужеродную ткань» (Hogvat, 1982, p. 456). Однако я полагаю, что неспособность получить краткосрочный банковский и торговый кредит более точно объясняется при помощи физической аналогии. Процедура их выдачи в большей степени сродни поведению металлических опилок в магнитном поле. Перспектива высокой (с учетом риска) нормы прибыли вызывает почти непреодолимую тягу инвесторов к ликвидным резервам. Строго говоря, локальные призывы к дифференцированной оценке потенциала заемщиков могут быть временно эффективными. Но венчурные капиталисты в своем стремлении к прибылям не придерживаются никаких принципов. Капитал проявляет неумолимую тенденцию к выравниванию предельных значений нормы прибыли от инвестиций.

Более серьезной финансовой проблемой, которую Хорват упустил из виду и которая была отмечена Путтерманом (Putterman, 1982, p. 158), является доступ к долгосрочному банковскому финансированию и акционерному капиталу. Вопрос не в том, что кооперативам отказывается в равном доступе к таким источникам капитала, а в тех специфических деловых рисках, которые присущи кооперативной форме организации. Следует различать риски, связанные с возможностью контроля за развитием организации, и риски экспроприации. Лишь последние вызывают проблемы в долгосрочной перспективе.

Принимая во внимание трудности *ex ante* оценки достоинств любого нового предприятия, инвесторы изначально всегда проявляют осмотрительность. Но это характерно для всех новых фирм. Типичный сценарий их эволюции таков: начиная с малых размеров, они обеспечивают свой рост путем использования для развития части доходов. Поскольку рабочие, приверженные идее кооперативов, будут, по-видимому, трудиться за меньшую за-

работную плату¹⁹ и поскольку при этом устраняются тяготы организации, основанной на «отношениях административного подчинения», то заданным преимуществом кооперативов будет их более высокая прибыльность²⁰. Как только это преимущество будет продемонстрировано, упомянутое выше притяжение капитала как металлических опилок к магниту должно стать реальностью.

При этом, однако, допускается, что для кооперативной и капиталистической фирм не характерны существенно различные риски экспроприации долгосрочного долга и особенно капитала, полученного путем выпуска акций. Данные вопросы хорошо исследованы в связи с обсуждением проблем корпоративного управления в главе 12. Здесь достаточно заметить, что капиталистическая форма организации допускает вмешательство в свои дела извне, включая даже изменение руководства фирмы в результате ее поглощения путем скупки контрольного пакета акций. Это прямо противоречит концепции кооперативной фирмы. *Ceteris paribus*, в условиях последней акционерная собственность подвержена большему риску²¹. Коопе-

¹⁹ Строго говоря, выкупы работниками предприятий, близких к банкротству, являются особыми случаями. Опытные рабочие могут в этих ситуациях по собственному желанию жертвовать причитающимися им квазирентами ввиду наличия мрачных альтернатив. Тем не менее поучительна готовность работников завода в г. Уорренбон (штат Виргиния), входящего в состав Национальной сталелитейной корпорации (National Steel Corporation), к 32-процентному сокращению заработной платы и урезанию социальных льгот, рассматриваемым как составляющие их полытки выкупить предприятие. «Около 7400 почасовых рабочих, интересы которых представлял Независимый профсоюз работников сталелитейной промышленности (Independent Steelworkers Union), согласились на сокращение заработной платы на 14,1 %, а также на отмену 6 из 11 выходных дней, оплаты недельного отпуска и других социальных льгот. В дополнение к этому профсоюз отказывался от статьи коллективного договора, предусматривающей индексацию заработной платы пропорционально росту инфляции, взамен на принятие программы участия работников в прибылях, которая становилась бы единственным источником роста их доходов в течение 6-летнего периода, когда должны были быть заморожены заработные платы» (*Business Week*, 1983, September 5, p. 35).

²⁰ Путтерман предостерегает относительно того, что успех может быть отнюдь не мгновенным в связи с проблемами становления новой организации (Putterman, 1982, p. 150—151). Однако многие производственные кооперативы хорошо начинали. Их проблемы обнаруживались позднее.

²¹ Как пишет по этому поводу Путтерман, «если владельцы акций ценят право контроля за политикой фирмы, реализуемое через механизм голосования на собрании акционеров, и если управляемые работниками

ративная форма организации с этой точки зрения имеет серьезные (по сравнению с капиталистической фирмой) ограничения в эффективности функционирования.

Однако Хорват предлагает две другие тесно связанные друг с другом причины нежизнеспособности кооперативов в капиталистической экономике, каждая из которых связана со спецификой поведения руководства фирмы: неспособность кооперативов удерживать хороших менеджеров и нежелание их основателей делиться прибылью. В этом плане поучительно исследование Путтерманом проблем менеджмента на управляемом работниками предприятии. Он отмечает:

«...Тогда как рыночная экономическая система будет *дозволять* деятельность управляемых работниками предприятий бок о бок с капиталистическими фирмами, первые могут оказаться не очень жизнеспособными и, по всей видимости, будут не в состоянии реализовывать полностью свои возможности при таком сосуществовании до тех пор, пока предпринимательский талант проявляет себя наилучшим образом в условиях конкуренции. Возможно, до того как управляемая работниками хозяйственная система, направленная на обеспечение больших выгод для рабочей силы в целом, завладеет управленческим талантом и привлечет его к сотрудничеству в преумножении профессиональных навыков и обучении рабочей силы (что могло бы сделать само мастерство менеджмента менее дефицитным ресурсом и таким образом способствовать успеху партисипативных организационных форм), окажется необходимым, чтобы демократический контроль стал фундаментальным принципом общественной жизни, закрепленным законодательно, поскольку он не принят явным большинством граждан в качестве социальной нормы. Другими словами, управляемое работниками предприятие могло бы быть более предпочтительным организационным решением для большинства работников в долгосрочной перспективе. Тем не менее эта возможность останется не реализованной до тех пор, пока то меньшинство работников, которые считают *иначе*, привержено служению капиталу» [Putterman, 1982, p. 157—158].

Аргументация Путтермана, очевидно, состоит в том, что деятельность квалифицированных менеджеров генерирует значительные побочные эффекты. Поскольку мало кто, если вообще кто-либо, из менеджеров готов идти на личные жертвы, требуемые для обеспечения жизнеспособности управляемого работниками предприятия, то для достижения социальной оптимальности требуется вмеша-

фирмы не могут (в принципе) разделять функцию такого контроля со своими акционерами, то тогда у управляемой работниками фирмы затраты на привлечение акционерного капитала будут выше» (Putterman, 1982, p. 158). Одним из путей адаптации управляемой работниками фирмы к данным обстоятельствам является ее специализация на производствах и технологиях, для которых значение специфических активов невелико.

тельство закона. Известные нам недостатки человеческой природы должны принудительно исправляться.

Однако что касается всех предложений реформирования человеческой природы, то проблема здесь заключается не в том, имеет ли она недостатки, а скорее в том, исправимы ли они. Какова вероятность того, что подобные реформы принесут экономические выгоды? Поскольку в Югославии и других странах уже реально действует социалистическая модель экономической организации*, то, по-видимому, необходимо направить большие усилия на исследование выгод и издержек, связанных с ее функционированием²².

6. ЧЕЛОВЕЧЕСКОЕ ДОСТОИНСТВО

Допустим, *arguendo*, что политические реформы, приветствуемые представителями леворадикального и других направлений экономической мысли, не будут немедленно осуществлены. Имеются ли другие меры, которые могут и непременно должны быть пока предприняты для ослабления тягот организации, основанной на административных отношениях? Мой анализ вопроса состоит из двух частей. Сначала исследуется литература по проблемам удовлетворенности трудом и отчуждения (*alienation*)** . Затем рассматривается более общая проблема человеческого достоинства.

6.1. Удовлетворенность трудом / отчуждение

Невозможно читать произведения леворадикальных экономистов по социологии труда, не попадая под влияние их тезисов о том, что работа иногда бывает органи-

* Это суждение нуждается в уточнении с точки зрения не только тенденций новейшей экономической истории, но и ориентации югославской модели социалистического хозяйства на самоуправляемые фирмы и интеграцию в нее элементов рыночного механизма.— *Прим. ред.*

²² Проведенная в гл. 9 сравнительная институциональная оценка способов организации работы показала, что способ типа «группа равных» является более благоприятным, по крайней мере для небольших организаций. Однако применение принципа «группа равных» в условиях крупной организации неизбежно влечет за собой возникновение проблем, присущих олигархическим структурам.

** Под отчуждением здесь понимается снижение заинтересованности наемного персонала в результатах своего труда.— *Прим. ред.*

зована на основе подавления личности трудящегося и что необходимы усилия по исправлению этого недостатка. Но значительная часть этой литературы имеет и другую особенность: она страдает отсутствием желания проверять теорию практикой. Поэтому, сталкиваясь с несоответствием того, что рабочие говорят, отвечая на вопросы их анкет, тому, как они действуют в рамках функционирующей на рынке фирмы, многие из этих комментаторов данных опросов придают неоправданно высокое значение их результатам²³. Большинство же экономистов, напротив, утверждали бы, что предпочтения проявляются через реально сделанные выборы. Рассмотрим проведенный Амитаи Эциони анализ результатов обследования занятых на конвейере сборочного завода компании «Дженерал Моторс», расположенного в штате Массачусетс:

«Изучение прежних мест работы показывает, что по шести критериям, характеризующим степень удовлетворенности трудом, рабочие имели значительно лучшие показатели на прежних местах: 87,4 % ранее имели работу, на которой ритм труда определялся индивидуально; 72 % — работу, не изобиловавшую повторением операций; около 60 % — работу, требовавшую определенных навыков и обучения; 62,7 % были полностью или частично свободны в определении того, как выполнять работу... Они предпочли покинуть прежнюю службу и занять раздражающие монотонностью выполняемых операций места на сборочном конвейере в основном потому, что здесь предлагался более высокий и

²³ См., напр.: *Work in America*, 1973, p. 13. Создается впечатление, что когда некоторые комментаторы трудовых отношений не получают того ответа, на который они изначально рассчитывают, то вопросы переформулируются и ответы интерпретируются заново до тех пор, пока не достигается желаемый результат (*Work in America*, 1973, p. 14—15). Инновационные программы реорганизации трудовых процессов, подобной той, которая была внедрена в компании «Линкольн Электрик» (Lincoln Electric), где она имела успех на протяжении 50 лет, обсуждаются при этом (p. 107—108) даже без постановки таких вопросов, как: насколько презентативна выборка сотрудников «Линкольн» или почему «Линкольн» не использует это успешное организационное нововведение (или почему оно не внедряется в других фирмах), для того чтобы диверсифицироваться и стать крупной, решающей силой в американском бизнесе? Проблемы с «обычными» способами организации, вроде тех, что применяет «Дженерал Моторс» на заводе в Лордстауне (*Work in America*, 1973, p. 19, 38), излагаются в таком духе, будто они являют собой окна в будущее. Если, однако, проблемы (как в случае завода в Лордстауне) преуменьшить, то тогда внимание оказывается сориентированным в другом направлении. Аналогично, хотя реорганизация процесса сборки автомобилей на расположенном в Кальмаре заводе компании «Вольво» (Volvo) с самого начала активно комментировалась в средствах массовой информации, ее последствия освещались гораздо меньше.

более гарантированный доход. Три четверти рабочих ответили, что причины, побудившие их прийти сюда, в первую очередь были экономического характера. Разница в зарплате составляла около 30 %» [Etzioni, 1975, p. 34—35].

Строго говоря, любой человек всегда предпочел бы более высокую оплату труда и лучшие его условия. Однако, столкнувшись с необходимостью компромиссных выборов, придется приспособливаться к предельным значениям ценных характеристик нового рабочего места. Можно доказать, что, за исключением случая, когда работа была так плохо организована, что более полно удовлетворяющие работников способы организации труда могли быть разработаны без потерь в эффективности, сожаления по поводу преобладания практики добровольного жертвования рабочими более полной удовлетворенностью от труда в пользу более высокой оплаты довольно неопределенны²⁴. Пол Бламберг тем не менее утверждает следующее: «Едва ли во всей литературе по проблемам организации труда найдется исследование, которое не показывало бы, что от подлинного увеличения полномочий работников принимать решения возрастает удовлетворенность работой... или увеличивается производительность. Открытия такого типа зависимостей, я полагаю, редко встречаются в исследованиях ученых-обществоведов... Партиципативный работник — это тот, который вовлечен в процесс принятия решений»²⁵.

²⁴ Поскольку профессия сборщика автомобилей является одной из наиболее рутинных, то прежние места работы в других отраслях обрабатывающей промышленности для большинства лиц, занятых ныне в автомобильном производстве, будут обязательно оцениваться ими выше с точки зрения степени удовлетворенности трудом. Однако основная идея здесь состоит в том, что любая профессия должна оцениваться комплексно — как функция от заработной платы, гарантии занятости и степени удовлетворенности трудом. Сосредоточение внимания только на последнем параметре равносильно игнорированию компромиссных выборов, которые совершают работники. В случае «Дженерал Моторс» последние открыто не соглашались принять менее выгодные в смысле удовлетворенности трудом условия найма без получения компенсирующей надбавки к заработной плате и усиления гарантий занятости. Хотя адекватность такой компенсации может оспариваться на том основании, что результаты общественной оценки степени удовлетворенности трудом превышают ее частную оценку, подобная логика анализа является исключительно продуктивной.

²⁵ Этот отрывок процитирован в книге Bowles and Gintis, 1976, p. 79—80. Хорват также опирается на идеи Бламберга, утверждая, что «участие работника в принятии решений повышает производительность его труда» (Horvat, 1982, p. 207).

Любопытно, что данные о соотношении степени удовлетворенности трудом с производительностью обнаруживают между ними слабую связь или вообще отсутствие таковой (March and Simon, 1958, p. 48, 50; Vroom, 1964, p. 181—186; Katz and Kahn, 1966, p. 373; Gallagher and Einhorn, 1976, p. 367, 371). Свой обзор эмпирических работ, выполненных в традициях школы человеческих отношений, Скотт завершает категоричным утверждением о том, что «несколько десятилетий исследований показали отсутствие ясной взаимосвязи между удовлетворенностью трудом и производительностью» (Scott, 1981, p. 90). В заключение своего обзора данной литературы Галлагер и Эйнхорн отмечают: «Мы чувствуем, что программы расширения полномочий работника и обогащения труда могут быть полезными инструментами менеджмента. Однако важным вопросом остается не тот, работают ли данные программы, а скорее тот, *при каких условиях* они будут наиболее эффективными» (Gallagher and Einhorn, 1976, p. 373; курсив мой.— О.У.). В выполненном Гунзбергом обзоре изменений способов организации работы в Швеции делается вывод о том, что экономические результаты использования партисипативных методов управления трудноценны. Так, хотя, по его мнению, эти методы и приносят выгоды с социальной или психологической точки зрения, тем не менее они «не способствуют увеличению ценности товаров и услуг, а могут увеличить затраты на их производство» (Gunzberg, 1978, p. 45).

Я допускаю, что создание оптимальной схемы работы будет редко подразумевать устранение иерархической организации. Вместо этого оно будет предусматривать устранение наиболее одиозных проявлений иерархии и дозволение тем работникам, которые того желают, в большей степени заинтересованного участия в управлении организацией. Но иерархичность управления не случайно является органичным элементом любой организации независимо от ее размера. Это справедливо относительно не только частных фирм, ориентированных на извлечение прибылей, но также неприбыльных организаций и государственных ведомств. Аналогичным образом данная закономерность имеет место и в различных странах вне зависимости от их политических систем. Короче говоря, яростные выпады против иерархии носят риторический характер. Как логика экономической эффективности, так и исторические факты указывают на то, что жизнеспособ-

способность неиерархических способов организации, как правило, эфемерна. Среди прочих авторов с этим, очевидно, согласен и Путтерман (Putterman, 1982).

6.2. Чувство собственного достоинства

Проведенное выше обсуждение выгод партисипативных методов управления трудом порождает серьезное сомнение в том, что усилия по активизации подобной практики могут быть оправданными с точки зрения их влияния на размер прибылей. Этот общий вывод, однако, может оспариваться на основании утверждения, что проведенные исследования данной зависимости пока недостаточно учитывали различные факторы, влияющие на нее. Даже если участие работников в принятии решений в целом не приносит ощутимых выгод, все равно более глубокое изучение микроаналитических деталей трудовых заданий покажет, что эффективность выполнения некоторых из них обычно повышается в результате внедрения партисипативных методов управления. Более того, некоторые из выгод от использования последних могут проявляться на уровне общественных оценок результатов хозяйственной деятельности, даже если они не подтверждаются соответствующими частными оценками.

Более общая проблема состоит в том, является ли оправданным понимание собственного достоинства как основополагающей характеристики человеческой природы. Почему это должно быть так? Каковы практические последствия принятия данного тезиса?

Подобные вопросы находятся за рамками проблемы моего исследования. Однако я полагаю, что капиталистической системе свойственна недооценка человеческого достоинства и что для исправления этой ситуации следует разработать институциональные гарантии его обеспечения. Примерами последних являются некоторые из процедурных гарантий, которых страстно добиваются специалисты в области трудового права (Summers, 1976, p. 503—508, 519—522).

Джерри Мэшоу отмечает, что путеводной нитью подхода к изучению процесса обеспечения справедливости в трудовых отношениях с позиции концепции «естественных прав» «является осознание того, что следует рассматривать последствия воздействия процесса на его участников, а не просто рациональность отдельных результатов»

(Mashaw, 1985, p. 182). «На уровне интуиции все мы чувствуем, что процесс имеет значение независимо от результата... Мы *делаем* различие между проигрышем в чем-либо и несправедливым отношением к себе» (p. 183). По-видимому, понимание наличия такой интуиции лежит в основе следующего суждения Карла Ллевеллина: «Ни одна правовая система не обеспечивает выполнения всех обещаний; люди и суды в своих решениях очень сильно полагаются на здравый смысл» (Llewellyn, 1931, p. 738).

Разобраться во всех этих вопросах отнюдь не легко. Однако можно выделить два уровня аргументации. Нижний уровень предполагает оценку степени влияния управленческих методов на прибыльность и необходимость, там, где это возможно, борьбы с проявлениями субоптимального поведения менеджеров (например, руководителей низшего звена). Верхний уровень аргументации исходит из морального императива Канта никогда не воспринимать никого просто как средство для достижения какой-либо цели (Mashaw, 1985, p. 144; Pincoffs, 1977, p. 175—179). Задачам первого подхода отвечает законопослушное использование институциональных гарантий. Если допустить, что верхние уровни организационной иерархии ясно представляют себе ранее описанные тенденции поведения менеджеров нижних уровней, то недалёковидность их действий может быть предотвращена (в определенной степени) путем применения совокупной оценки прибыльности фирмы как основы для последующей разработки соответствующих ограничений на деятельность таких менеджеров. Можно ожидать, что подобные организационные реформы будут внедряться лицами, которые принимают решения на верхнем уровне иерархии и которые, хотя и опираются при этом на чистый количественный анализ, хорошо информированы о внутриорганизационных процессах.

При этом остается открытым вопрос, насколько подобные реформы не соответствуют моральному императиву Канта. Хорват следующим образом излагает суть социалистической критики капитализма: «Отношения между личностями выражаются и проявляются как отношения между вещами... Люди оценивают друг друга точно так же, как они оценивают неодушевленные предметы» (Horvat, 1982, p. 90—91). Экономисты, глубоко знающие как капиталистическую систему в целом, так и ее нюансы, должны принять участие в разработке продуманного от-

вета на это суждение. Достаточно простым делом является обеспечение защиты специфических для фирмы ценностей ее человеческого капитала. Но какие аспекты чувства собственного достоинства также требуют защиты? Каковы сравнительные институциональные аспекты данной проблемы? Каковы компромиссные выборы, которые необходимо при этом делать?

7. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Вспомним приведенную в разделе 4 главы 1 простейшую классификацию контрактов, где были выделены три их типа: А, В и С. Полученные в настоящей главе основные практические результаты применения транзакционного подхода к анализу организаций работников можно суммировать, используя логику этой классификации, следующим образом.

1. Сделки на рынке труда, соответствующие контрактам типа А, представляют собой тип трансакций, для которых человеческие активы не являются специфичными. Поэтому:

а) осуществление данных контрактов найма не требует создания специализированных структур управления. Дискретная рыночная контрактация отличает сделки этого типа. Примером здесь являются трудовые договоры с сезонными сельскохозяйственными рабочими;

б) поскольку организация обладающих неспециализированными навыками (легкозамещаемых) работников не содержит резервов экономии затрат, то администрация фирмы (выступающая в роли агента капитала) обычно будет сопротивляться любым попыткам создания профсоюзов таких работников. Профсоюзы в таких отраслях, если они вообще возникнут, будут организовываться с запозданием и часто будут нуждаться в поддержке со стороны политической системы;

в) структуры управления трудовыми отношениями (механизмы «участков проникновения», правила продвижения по службе, процедуры подачи и рассмотрения жалоб, правила старшинства и т. п.) будут относительно примитивны независимо от того, организованы в данном случае работники в профсоюз или нет.

2. Сделки на рынке труда, соответствующие контрактам типа В, подвергают специализированные человечес-

кие активы рискам экспроприации и являются нестабильными:

а) рабочие согласятся на такую работу только при установлении надбавок к заработной плате;

б) в рамках контрактов данного типа типичной является реконцептуализация требуемых для их выполнения профессий. При этом либо будут принесены в жертву идиосинкразические особенности последних (в этом случае профессия станет соответствовать характеристикам трудовых соглашений типа А), либо будет разработана защитная структура управления (профессии будут защищены в стиле контрактов типа С).

3. Сделки на рынке труда, соответствующие контрактам типа С, представляют собой транзакции, на которые коллективная организация работников (часто в форме профсоюза) дает свое взаимное согласие. Такая структура оберегает трудящихся от рисков экспроприации, защищает руководство фирмы от нежелательных увольнений работников по собственному желанию и позволяет сторонам бесконфликтно (преимущественно кооперируясь друг с другом) приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам:

а) работники, занятые на таких производствах, являются кандидатами на раннее объединение в профсоюзы, поскольку тем самым могут быть реализованы взаимные выгоды сторон;

б) связанные с данным видом работ структуры управления будут сконструированы тщательнейшим образом.

Однако хотя транзакционный подход к исследованию организаций работников является источником многочисленных опровергающих традиционные взгляды выводов, тем не менее он не проясняет всех сопутствующих вопросов, неизбежно возникающих при изучении данного вопроса. Прежде всего, недостаточно разработанными остаются вопросы экономической власти. Кроме того, хотя транзакционная концепция и признает важность фактора человеческого достоинства, тем не менее все множество проблем, возникающих в связи с этим, нельзя охватить в рамках подхода, ориентированного на экономическую расчетливость и логику экономической эффективности, т. е. подхода, которого придерживается экономическая теория транзакционных издержек. Наконец, вне поля зрения находятся возможные аспекты проблемы, связанные с рыночным неравновесием.

СОВРЕМЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ

Сегодня ученые фактически едины в понимании современной корпорации как сложного и важного экономического института. Значительно меньше согласия можно обнаружить по вопросам ее характерных признаков и того, как и почему происходило развитие современной корпорации, приведшее к ее нынешней организационной форме. Хотя я и признаю многообразие факторов, определивших эту эволюцию, тем не менее я полагаю, что современную корпорацию следует в основном понимать как продукт серии организационных инноваций, целью и результатом которых была минимизация трансакционных издержек.

Следует отметить, что я не утверждаю, будто современную корпорацию можно познать только на основе концепции трансакционных издержек. Очевидна роль других мотивов, таких, как поиски выгод от монопольного положения на рынке или императивы технологического развития. Однако данные факторы в основном оказывают влияние на рыночные позиции фирмы и на абсолютный размер ее специализированных научно-технических подразделений. Исследование лишь этих процессов не позволяет дать объяснение (если, конечно, не принимать за него поверхностные интерпретации) распределению экономической активности между фирмами и рынками, а также внутренней организации, включая аспекты ее построения и общего размера. Поскольку вопросы организационной формы и структуры являются ключевыми в познании современной корпорации, то любая теория последней, обходящая их, оказывается в лучшем случае весьма неполной.

В частности, исследование современной корпорации должно прежде всего выйти за пределы проблематики

вертикальной интеграции и дать логичные ответы на следующие вопросы внутрикорпоративной организации хозяйственной деятельности: каким экономическим целям служит повсеместное использование дивизионализации? Каким образом изучение внутренней организации помогает решению давней управленческой дилеммы, основанной на разделении функций собственности и контроля? Можно ли разгадать «тайну» организационной природы конгломерата? Допустимо ли использование той же методологии при оценке закономерностей эволюции транснациональных компаний*? Можно ли найти рациональное объяснение сообщаемой рядом авторов взаимосвязи между процессами технологических инноваций и прямого зарубежного инвестирования?

В своем анализе ключевые правовые особенности корпорации — ограниченную ответственность и свободную передачу прав собственности на акции — я принимал как нечто данное. Отказ от обсуждения их вовсе не означает, что они не имеют отношения к изучаемой проблеме или не представляют интереса. Дело в том, что главное внимание в этой главе уделяется внутренней организации корпорации. Поскольку любая из целого ряда внутренних структур фирмы соответствует указанным правовым нормам, то очевидно, что объяснение конкретным организационным инновациям следует искать вне юридических основ функционирования корпорации. К числу наиболее значимых (и исследуемых здесь) подобных инноваций относятся: развитие линейно-штабной организационной структуры управления железными дорогами, выборочная интеграция «вперед» производства со сбытовыми операциями в рамках одной фирмы, развитие дивизиональной формы организации корпорации, эволюция конгломератов и появление транснациональных компаний. Первые три организационных изменения уже исследовались историками бизнеса, среди работ которых наиболее амбициозны и наиболее значимы труды А. Чандлера 1962 и 1977 гг.

* Здесь и далее автор использует термин «multinational enterprise», дословный перевод которого — «многонациональное предприятие (компания)». Предлагаемый перевод представляется более адекватно отражающим суть явления и следует за устоявшимся в отечественной науке делением компаний — международных по сфере деятельности — на многонациональные и транснациональные. Учитывается и формальный момент: приводимые автором ниже, в подразд. 3.2, данные из журнала *Fortune* касаются ТНК — крупнейших американских компаний, ведущих значительные международные операции. — *Прим. ред.*

В разделе 1 исследуется форма управления железными дорогами в XIX в. В разделе 2 дано описание и объяснение мультидивизиональной структуры. Организационная природа конгломерата и транснациональной компании рассмотрена в разделе 3. Сквозь всю главу проводится центральный тезис о том, что организационная форма имеет важное значение для эффективности фирмы.

1. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЖЕЛЕЗНЫМИ ДОРОГАМИ

1840-е гг. стали началом эры великих организационных изменений, приведших к возникновению современной корпорации (Chandler, 1977). Как пишет Стюарт Брачи, венецианский купец XV в. без особого труда понял бы форму организации, методы управления людьми, инвестициями и систему учета, применявшиеся в 1790 г. купцами г. Балтимора (Bruchey, 1956, p. 370—371). Вплоть до 1840-х гг. подобная практика бизнеса оставалась вполне эффективной. Двумя самыми важными событиями середины XIX в., изменившими данную ситуацию, были появление железных дорог и, как следствие этого, развитие интеграции производства со сбытовыми операциями. Выборочная интеграция «вперед» была описана и объяснена в главе 5. Теперь рассмотрим опыт организации железных дорог.

Организационным изменениям, имевшим место во второй половине XIX в., способствовал ряд технических нововведений: изобретение телеграфа (Chandler, 1977, p. 189) и технологий непрерывной машинной обработки (p. 252—253), развитие производства, основанного на принципе взаимозаменяемости деталей (p. 75—77), и связанные с этим технологии массового промышленного производства (chap. 8). Однако развитие железных дорог превосходило по значимости любую из названных технологических инноваций (Porter and Livesay, 1971, p. 55). Строительство железных дорог имело результатом не только эволюцию системы управления ими. Без дешевого, надежного, всепогодного способа транспортировки грузов и людей, каким являлось железнодорожное сообщение, стимулы к интеграции производства со сбытовыми операциями были бы намного слабее.

Сам факт появления и отмеченная важность железных дорог давно очень интересовали экономистов-историков.

Однако они, за очень редким исключением, пренебрегали организационной (по сравнению с технологической) значимостью железных дорог. Так, Роберт Фогель (Fogel, 1964) и Альберт Фишлоу (Fishlow, 1965) «исследовали железные дороги в контексте процессов их строительства и как средство транспортного сообщения, но не как организационное явление. Разделяя подход, характерный для большинства экономистов, они игнорировали систему внутреннего управления железнодорожными организациями. Такая методология является результатом неявного принятия предпосылки о том, что организационная форма, используемая для достижения хозяйственной цели, не имеет особого значения» (Temin, 1981, p. 3).

Экономический успех железных дорог привлекал, однако, к себе внимание большее, чем просто факт замены одной транспортной технологии (каналы) другой (рельсы). Очевидно, организационные аспекты данного процесса также нуждались в исследовании. Вот что в связи с этим писал Чандлер:

«Безопасное, регулярное, надежное перемещение товаров и пассажиров, равно как и постоянное обслуживание и ремонт паровозов, вагонов, путей и насыпей, станций, депо и прочей технической экипировки железных дорог, требовали создания крупной административной организации. Последняя подразумевала найм группы менеджеров для наблюдения за этими функциональными операциями на огромных территориях и определения административной соподчиненности управляющих среднего и высшего звеньев для контроля, оценки и координации работы менеджеров, ответственных за повседневные дела. Это означало также введение совершенно новых процедур внутриорганизационного администрирования и формирование новых методов бухгалтерского и статистического учета. Следовательно, именно операционные потребности железных дорог привели к возникновению первых управленческих иерархий в американском бизнесе» [Chandler, 1977, p. 87].

Строго говоря, этот вывод можно оспорить. Рыночный механизм в конечном счете потенциально и в действительности осуществляет многие из указанных управленческих функций. В чем особенность отмеченных «операционных потребностей» железных дорог, вызвавших замену рынка иерархиями? Применима ли аналогичная аргументация для исследования других транспортных систем, например автомобильных грузовых перевозок?

Протяженность первоначально строившихся «естественных» участков железных дорог составляла примерно 50 миль. На каждом из них трудилось около 50 рабочих, и каждый участок имел своего управляющего и нескольких менеджеров, отвечавших за функциональные опера-

ции (Chandler, 1977, p. 96). Такая организация была эффективной при несложных транспортных потоках и преобладании коротких маршрутов поездов. Однако весь потенциал железных дорог реализуется только при условии возрастания интенсивности транспортного сообщения и удлинения среднего рейса поезда. Как этого достичь?

В принципе смежные транспортные системы (каждая соединяет два конечных пункта) можно объединить на основе контракта. Однако такие контракты были бы исключительно двусторонними, поскольку инвестиции обеих сторон в активы, специфичные по местоположению, оказались бы весьма значительными. Стороны столкнулись бы с двумя типами контрактных проблем. С одной стороны, руководству отдельных железных дорог необходимо было бы прийти к соглашению о способах решения таких сложных хозяйственных вопросов, как: использование техники, ее обслуживание и оценка связанных с ней затрат; совместная адаптация к непредвиденным негативным обстоятельствам; определение ответственного в случаях поступления жалоб клиентов, поломок техники и т. д. С другой стороны, требовалось бы решить проблему, связанную с заключением клиентами контрактов с набором автономных организаций, каждая из которых осуществляла бы перевозки только между двумя конечными пунктами.

Было несколько выходов из описанной ситуации. Во-первых, можно было запастись терпением и дожидаться, когда чудодейственные силы рынка сами урегулируют проблемы. Во-вторых, можно было обратиться к противоположному краю спектра управленческих решений и координировать хозяйственную деятельность посредством всеобъемлющего планирования. В-третьих, можно было разработать ряд организационных нововведений, находящихся между двумя отмеченными полюсами данного спектра.

Дэвид Эванс и Сэнфорд Гроссман объясняли организационную реакцию системы железных дорог на возникшие проблемы, исходя из преимуществ рыночного механизма. Они считали, что «рыночная система, в рамках которой собственность распылена между многочисленными фирмами, преследующими собственные интересы, и индивидами, продемонстрировала выдающуюся способность к координации поставок товаров и услуг» (Evans and Grossman, 1983, p. 96). Применяя данный тезис к анализу рассматриваемого вопроса, эти авторы писали:

«Опыт железных дорог в XIX в. свидетельствует о способности рыночной системы содействовать физической координации. В середине XIX в. многие независимые компании создали элементы нашей национальной системы железных дорог. Путем взаимодействия друг с другом и обеспечения легкого перемещения грузов и пассажиров с одной железной дороги на другую эти компании добивались роста валовых доходов и прибылей» [Evans and Grossman, 1983, p. 103].

Эванс и Гроссман подкрепляют свои суждения ссылкой на исследование Джорджа Тейлора и Ирэн Ней, которые обнаружили, что в 1861 г. поезда между Нью-Йорком и Бостоном ходили по дорогам, принадлежавшим четырем различным компаниям (Taylor and Neu, 1956, p. 19). Они также цитировали Чандлера в поддержку своего тезиса о том, что «в отсутствие общей собственности рынок обеспечивает сильные стимулы к физической координации» (Evans and Grossman, 1983, p. 104, п. 22).

Однако очевидно, что все же более важную роль в развитии железных дорог сыграл фактор организации, нежели процессы «физической координации». В противном случае система железных дорог, состоявшая из «естественных» участков длиной 50 миль, осталась бы неизменной. Влияние фактора организации также превышает последствия объединения собственности. Так, Западно-Олбанская дорога протяженностью 150 миль и состоявшая из 3 секций, каждая из которых управлялась как отдельное подразделение с собственным штатом функциональных менеджеров, сталкивалась в своей работе с серьезными проблемами (Chandler, 1977, p. 96—97). Возникшая в результате поисков их решения новая организационная форма стала первой в истории США «формальной административной структурой, управляемой профессиональными менеджерами» (p. 97—98).

Данная структура была последовательно усовершенствована, превратившись в то, что Чандлер определил как «децентрализованную линейно-штабную модель организации». Последняя подразумевала, что «линейные менеджеры несли ответственность за руководство работниками, выполнявшими базовые для данного предприятия операции, а функциональные менеджеры (работавшие в центральном офисе компании) были ответственны за установление производственных стандартов» (Chandler, 1977, p. 106). По географическому признаку были сформированы отделения компании, обязанности руководителей которых заключались в обеспечении «ежедневного бесперебойного движения пассажирских и грузовых поездов при помощи

делегирования подчиненным части административных полномочий» (р. 102). Руководители отделений «через генерального управляющего непосредственно подчинялись президенту компании» (р. 106), им же (а не вышестоящим функциональным управляющим из центрального офиса), в свою очередь, подчинялись функциональные менеджеры территориальных отделений, отвечавшие за транспортные потоки, техническое состояние паровозов, ремонт железнодорожных путей, обслуживание пассажиров, грузоперевозки и бухгалтерский учет (р. 106—107). К 1893 г. этот административный механизм позволил ведущим железнодорожным компаниям управлять перевозками на магистралах общей длиной в несколько тысяч миль¹.

Строго говоря, данная организационная инновация не была вызвана потребностью в централизованном планировании. Более того, контрактные трудности, связанные с производственной координацией и эффективностью использования техники, на которые ссылался Чандлер, были не единственными факторами, способствовавшими созданию крупных компаний. Дело в том, что Чандлер также придает большое значение преследуемым при этом стратегическим целям (1977, сар. 5). Однако последние тоже имеют контрактную природу: будучи неспособными контролировать цены и распределение транспортных потоков с помощью межфирменной организации, железнодорожные компании вынуждены были пойти на слияния друг с другом. Таким образом, вопреки широко распространенному мнению о том, что явный или скрытый сговор легко привести в исполнение (Джон Кеннет Гэлбрейт, например, считает, что «фирма при негласном сотрудничестве с другими фирмами отрасли обладает вполне достаточной властью для установления и поддержания минимальных цен» (1969, с. 311), данное суждение постоянно опровергалось реальными фактами. История неудачных картельных соглашений между железнодорожными компаниями особенно показательна в этом смысле. Первые такие компании создали ряд постоянно совершенствовавшихся межфирменных образований с целью обуздания практики конкурентного ценообразования. Поначалу были сформированы неформальные альянсы, которые хоро-

¹ К 1893 г. каждая из 10 крупнейших таких компаний действовала на железнодорожных путях общей протяженностью более 5000 миль (Chandler, 1977, р. 168).

шо функционировали до тех пор, пока «объем транзитных перевозок не стал падать и пока не возросло давление конкурентных сил». С наступлением экономической депрессии 1873 г. началась «все более отчаянная борьба за право предоставления транспортных услуг... Интенсифицировалась практика секретных ценовых скидок. Вскоре железные дороги стали открыто снижать тарифы». Затем железнодорожные компании решили «трансформировать слабые, неубедительные альянсы в сильные, тщательно организованные и хорошо управляемые федерации» (Chandler, 1977, p. 134, 137). Было расширено членство в последних, а также сформированы федерации в новых регионах. Однако, как отмечал Альберт Финк, возглавлявший крупнейшую из таких федераций, «эти образования держались лишь на интеллекте и добром имени их участников» (Chandler, 1977, p. 140). Для усиления подобных союзов Финк советовал железнодорожным компаниям добиваться принятия законов, которые бы юридически обосновывали их деятельность.

Недостаточность правовых санкций означает, что члены картеля, придерживающиеся его согласованных правил рыночного поведения, должны сами наказывать тех, кто их извращает. Если нет возможности локализовать подобные нарушения картельной дисциплины (в основном индивидуального снижения цен), то в одинаковой степени страдают все члены объединения, независимо от их отношения к его политике. Это является очень серьезным (хотя и малообсуждавшимся учеными) ограничением на эффективность картельных соглашений. Поскольку принятие соответствующих общенациональных законов не предвиделось, Финк и его партнеры, «к своему сожалению, обнаружили, что не могут полагаться лишь на интеллект и доброе имя управляющих железными дорогами» (Chandler, 1977, p. 141). В конце концов железнодорожные компании стали практиковать слияния. Очевидно, что в отрасли, где велики безвозвратные инвестиции, предприятия, находящиеся в автономной собственности, имеют мощные стимулы к обману партнеров по бизнесу.

Индустрия железнодорожных перевозок прошла, таким образом, путь от небольших предприятий, оперировавших на ограниченных двумя конечными пунктами отрезках путей длиной 50 миль, до хозяйственных систем, действовавших на магистралях протяженностью в не-

сколько сот и в конечном счете несколько сот тысяч миль. В результате рыночная координация в существенной степени была заменена административной организацией.

«Появление отделений компаний, занимавшихся быстрой перевозкой грузов, кооперативов и, наконец, транспортных отделов укрупненных железнодорожных компаний завершило переход американской индустрии наземных транспортных услуг от рыночной к административной системе координации. Множество комиссионеров, экспедиционных агентств, организующих перевозки партий грузов (freight forwarders), компаний, обеспечивающих быстрые перевозки, компаний, обслуживающих станции и подвижной состав, и компаний, занимающихся водными (по каналам, рекам, озерам) и прибрежными морскими перевозками, вышли из бизнеса. На их место пришло небольшое число крупных, состоявших из многих подразделений, железнодорожных предприятий... К 1880-м гг. завершилась трансформация этой индустрии, начавшаяся в 1840-х гг.» [Chandler, 1977, p. 130].

Строго говоря, экономическая теория трансакционных издержек не может предсказать в деталях конечный результат подобных организационных преобразований. Тем не менее следует отметить: 1) в этой отрасли технологически эффективные производственные единицы были очень малы по сравнению с экономически эффективными производственными единицами, т. е. скорее организационные, чем технологические факторы определили формирование здесь крупных хозяйственных систем; 2) теория трансакционных издержек предсказывает возникновение сложных проблем при попытке координации действий автономных хозяйственных систем, оперирующих на расположенных между конечными пунктами магистральных и характеризующихся применительно к практике контрактации специфичностью активов по местоположению²; 3) ограничения на эффективность картелей также имеют организационную природу и становятся очевидными после формулирования проблем межфирменной организации как контрактных. Более того, трансакционная концепция предсказывает, что экономика индустрии грузовых автоперевозок, которая не имеет аналогичной специфичности активов по местоположению (а только относительно качества асфаль-

² Другие типы специфических активов также повлияли на организацию железных дорог. Так, хотя паровозы были «активами на колесах», они требовали неординарного объема превентивного технического обслуживания и ремонта. Вторичный рынок паровозов был подорван фактором приобретенных каждым механиком знаний, усиленным уникальностью познавательных возможностей каждого из них. (Дизельные локомотивы, в свою очередь, были менее идиосинкразическими с точки зрения затрат на их ремонт.)

та), должна отличаться от экономики индустрии железнодорожных перевозок. (Действительно, отсутствие в первой инвестиций, специфических по местоположению, позволило использовать ее пример, а не железные дороги при иллюстрации тезиса Эванса и Гроссмана о том, что рыночная координация есть чудо³. Если оценки Чандлера верны, то тогда эволюция индустрии железнодорожных перевозок демонстрирует важность иерархической модели координации.)

Управление крупными системами железных дорог было возможным только на основе решения административных проблем, значительно более сложных, чем те, с которыми ранее сталкивались предпринимательские фирмы. Как будет показано ниже, разработанная менеджерами железнодорожных компаний иерархическая структура в значительной степени соответствовала сформулированному Саймоном принципам эффективного структурирования иерархической организации. Так, деятельность по обеспечению производственных операций (характеризующаяся низкой частотой динамических изменений) была отделена от непосредственно производственных операций (с высокой частотой динамических изменений), и взаимосвязи внутри каждой из этих категорий операций были сильнее взаимодействия между ними. Данная организационная инновация, по мнению Чандлера, привела к формированию современной предпринимательской фирмы.

2. М-СТРУКТУРА КАК ОРГАНИЗАЦИОННОЕ НОВОВВЕДЕНИЕ

2.1. Организационная трансформация

Наиболее существенной организационной инновацией XX в. было развитие в 1920-х гг. мультидивизиональной структуры. Однако вплоть до 1960-х гг. это нововведение оставалось малозамеченным и по достоинству не оценен-

³ Кроме того, индустрия грузовых автоперевозок легче поддается дерегулированию, чем железные дороги. Строго говоря, никто не призывает к возврату имевшего место в 1980 г. режима регулирования железнодорожных перевозок. Однако большее неудовлетворение дерегулированием железных дорог по сравнению с подобными действиями в отношении грузовых автоперевозок предсказуемо, если исследовать особенности транзакционных издержек в этих отраслях. См.: Conte C. Push for Tighter U. S. Supervision of Railroads Is a Threat to Success of Reagan Deregulators // *Wall Street Journal*, 1985, January 7, p. 50.

ным. Ведущие учебники по менеджменту превозносили достоинства «базовой департаментализации» и «административных отношений между линейными и штабными менеджерами», но особая важность процесса мультидिवизионализации осталась неотмеченной⁴.

В своей книге «*Стратегия и структура*», ознаменовавшей прорыв в исследованиях по истории бизнеса, Чандлер просто обошел стороной эту литературу по менеджменту. Он развил тезис о том, что «последовательная эволюция предпринимательской организации является трудной, но интересной темой для сравнительного анализа», и отметил, что «изучение [организационной] инновации есть достойный предмет для подобного анализа» (Chandler, 1962 [издание 1966 г.], р. 2). Определив мультидिवизиональную структуру как одну из самых важных таких инноваций, он исследовал ее истоки, выявил факторы, способствовавшие ее появлению, и описал последующее распространение этой организационной формы. После появления книги Чандлера утверждение о том, что организационная форма не имеет значения для экономической эффективности, стало научно не обоснованным и несостоятельным.

Главными создателями мультидिवизиональной (или М-) структуры были Пьер С. Дюпон и Альфред П. Слоун; временем ее разработки были 1920-е гг.; фирмами, где она была впервые внедрена, были «Дюпон» (Du Pont) и «Дженерал Моторс»; поводом для управленческих новаций в обеих послужила неспособность организации в условиях старой структуры бороться с неудачами в бизнесе. Однако организационные структуры этих двух компаний были различными.

«Дюпон» использовала централизованную, разделенную на отделы по функциональному признаку или унитарную (т. е. У-) структуру, в то время как «Дженерал Моторс» действовала скорее как холдинговая компания (Х-структура) и возглавлялась Уильямом Дюраном, гениальная способность которого распознавать рыночные возможности развития автомобильной промышленности (Livesay, 1979, р. 232—234) не распространялась, очевидно, на управление организацией. Джон Ли Пратт, работавший помощником Дюрана и председателем комитета (по

⁴ Показательно здесь обсуждение этих вопросов Гарольдом Кунцем и Сирилом О'Доннеллом (Koontz and O'Donnell, 1955).

приобретениям других фирм.— *Прим. ред.*) совета директоров компании после того, как «Дюпон» стала акционером «Дженерал Моторс», отмечал, что «в период правления мистера Дюрана мы никогда не могли взять события под контроль» (Chandler, 1966, p. 154). Главная причина такой ситуации заключалась в том, что исполнительный комитет совета директоров, состоявший из руководителей отделений, был в высшей степени политизированным. По словам Пратта, «когда один из них выступал с новым проектом, он не видел оснований голосовать за предложения своих коллег; если же они поддерживали его инициативу, то он отвечал им тем же. Это была, по сути, разновидность сделки» (цит. по: Chandler, 1966, p. 154).

Чандлер следующим образом описал недостатки крупной фирмы, использующей У-структуру:

«Присущие централизованной, разделенной на отделы по функциональному признаку компании слабые стороны... стали опасными только тогда, когда объем административных задач, решаемых высшими менеджерами, возрос до таких размеров, что они были уже не в состоянии эффективно выполнять свои обязанности. Эта ситуация стала следствием того, что операции компании заметно усложнились и решение новых проблем координации, оценки экономических результатов и разработки деловой политики превысили физические возможности немногочисленных высших менеджеров в одновременном осуществлении долгосрочной, предпринимательской и краткосрочной операционной административной деятельности» [1966, p. 382—383].

Способность менеджеров справляться с возросшими объемом и сложностью управленческих задач оказалась ограниченной и попросту неадекватной. Будучи не в состоянии идентифицировать глобальные цели фирмы или участвовать в их достижении, функциональные менеджеры обращали свои усилия на то, что они считали операционными подцелями (Chandler, 1966, p. 156). Говоря языком теории трансакционных издержек, возникновение перегрузок в обмене информацией в рамках У-структуры означало появление ограничений на рациональность менеджеров, в то время как преследование функциональными отделами (продаж, инженерным, производственным) подцелей было в некоторой степени проявлением оппортунизма.

Разработанная Дюпоном и Слоуном М-структура подразумевала создание полуавтономных производственных отделений (как правило, со статусом «центров прибыли»*),

* Производственные отделения, получавшие данный статус, должны были функционировать на принципах самокупаемости и оцениваться по показателю прибыли от использования ресурсов, выделенных им штаб-квартирой. — *Прим. ред.*

сформированных в зависимости от типа продукта, торговой марки или по географическому признаку. Производственная деятельность каждого из отделений управлялась раздельно. Однако для того чтобы сделать *M*-структуру максимально эффективной, требовалось нечто большее, чем простое изменение в правилах расчленения (*decomposition*) организации на отделения. Дюпон и Слоун также создали генеральную дирекцию компании, «в которой работали ряд могущественных генеральных управляющих и многочисленный штат советников и финансистов» (Chandler, 1977, p. 460), отслеживавших экономические результаты отделений, распределявших ресурсы между ними и занимавшихся стратегическим планированием. Основные причины успеха *M*-структуры были обобщены Чандлером так:

«Основной причиной ее успеха было просто то, что она освободила управляющих, ответственных за судьбу всей компании, от более рутинной операционной деятельности и предоставила им время, информацию и даже психологические условия для занятия долгосрочным планированием и оценкой результатов функционирования фирмы...

В рамках новой структуры принятие таких общих стратегических решений, как распределение имеющихся и приобретение новых ресурсов, оказалось сосредоточенным в руках команды высших управляющих общего профиля. Избавившись от операционных обязанностей и необходимости выработки тактических решений, генеральный менеджер больше не стремился выражать интересы одного из подразделений организации» [1966, p. 382—383].

В отличие от холдинговой компании (которая также имеет дивизиональную структуру, но с маленькой генеральной дирекцией, и, следовательно, есть не что иное, как «корпоративная оболочка» компании) *M*-форма организационного построения располагает также возможностями стратегического планирования и распределения ресурсов и механизмом мониторинга и контроля за структурными подразделениями. В результате достигаются наиболее эффективное распределение финансовых ресурсов компании между отделениями и дифференцированное применение инструментов внутрифирменного стимулирования и контроля. Короче говоря, корпорация, использующая *M*-структуру, обнаруживает у себя многие свойства (и с пользой может быть исследована в качестве) рынка капиталов в миниатюре⁵,

⁵ Ричард Хефлебоуер (Heflebower, 1960) и Армен Алчиан (Alchian, 1969) также приписывают корпорации, использующей *M*-структуру, функцию распределения ресурсов, свойственную рынку капиталов, и функцию контроля.

что является значительно более продуктивной концепцией корпорации, чем использование в этих целях термина «холдинговая компания».

2.2. Концепция «обработки информации»

Тем не менее большинство современных трактовок корпорации уделяет недостаточное внимание ее организационной архитектуре и концентрирует внимание целиком на особенностях ее внутренней системы стимулирования. Однако, по существу, организационная форма имеет значение даже в фирме, где отсутствуют проблемы мотивации, являющиеся результатом оппортунизма. Уместно упомянуть в этой связи исследования иерархии, проведенные У. Россом Эшби (Ashby, 1960) и Гербертом Саймоном (Simon, 1962).

Эшби утверждал, что все адаптивные системы, способные реагировать на бимодальное распределение негативных воздействий на организацию (одни из которых — количественные, а другие — качественные), можно представить в виде модели двойной обратной связи. Такая простейшая модель представлена на рисунке 11.1*. Количественные проблемы решаются в первичном круге обратной связи (или в оперативном блоке) в контексте прежних правил принятия решений. Решение качественных проблем подразумевает более долгосрочные приспособления системы, включающие изменения параметров соответствующих переменных механизма адаптации или внедрение новых правил ее функционирования, происходящие во вторичном (или стратегическом) круге обратной связи. Последний необходим ввиду недостаточного арсенала возможностей первичного круга обратной связи, что является следствием ограниченной рациональности. Эволюционные системы, сталкивающиеся с подобными бимодальными проблемами, благодаря процессам естест-

* Обозначения элементов данной модели имеют следующий смысл: E — окружающая среда; R — реагирующая часть организма (системы); V — существенные переменные адаптации к изменениям в окружающей среде (линии, «разрезающие» ограничивающую набор этих переменных окружность, символизируют возможность выхода их значений за нормальные пределы); S — некоторые параметры качественной реакции (являющиеся гибкими ввиду многообразия возможных адаптационных решений) (см.: Ashby, 1960, p. 80—83).— *Прим. ред.*

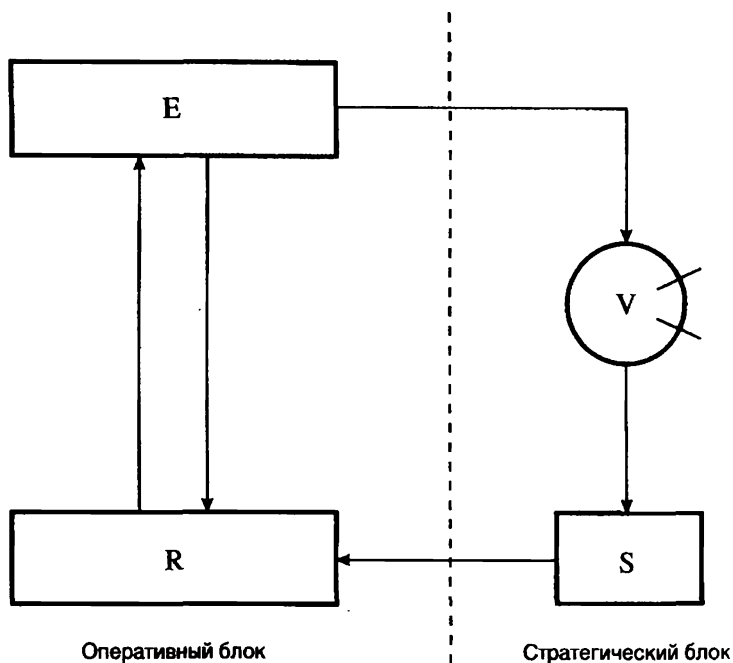


Рис. 11.1. Модель двойной обратной связи

венного отбора неизбежно будут развивать два легко-различимых типа обратных связей (Ashby, 1960, p. 131).

В том же духе обсуждались вопросы организационного разделения труда по принятию решений в фирме и Саймоном. С точки зрения «концепции обработки информации», разделение труда означает дробление общей совокупности решений, которые необходимо принять, на относительно независимые подсистемы, каждая из которых может быть разработана с минимальным учетом ее взаимодействия с другими такими подсистемами» (Simon, 1973, p. 270). Данный тезис применим как к техническим, так и временным аспектам деятельности организации. В обоих случаях наша цель заключается в определении и выполнении условий максимального разделения некоего целого на его составляющие. Это достигается путем группирования операционных частей системы в самостоятельные образования, взаимодействие между которыми сла-

бее внутренних связей между их элементами, а также посредством проведения временных разграничений между событиями стратегического и оперативного порядка. Проблемы структурируются в результате таким образом, что осуществляемые с высокой частотой (или краткосрочные) динамические изменения ассоциируются с оперативными компонентами системы, в то время как происходящие с низкой частотой (или долгосрочные) динамические изменения — со стратегическими компонентами (Simon, 1962, p. 477). Разделение элементов системы на оперативные и стратегические соответствует низшему и высшему уровням организационной иерархии и, кроме того, первичному и вторичному кругам обратной связи, о которых писал Эшби.

2.3. Управление в М-структуре

Эффективная дивизионализация подразумевает нечто большее, чем расчленение организации на относительно независимые отделения. В противном случае холдинговая структура была бы адекватным ответом на проблемы, возникшие в результате роста размеров фирм, применявших унитарную (нерасчленяемую) структуру.

Действительно, в рамках теории групповой (артельной) организации, согласно которой менеджеры имеют одинаковые предпочтения, проблема управления организацией состоит лишь в расчленении компании на отделения в целях обеспечения эффективной обработки информации (Marshak and Radner, 1972; Geanakoplos and Milgrom, 1984). Как отмечалось в главе 2, теория групповой организации строится на объединении предпосылки об ограниченной рациональности с идеей о непресследовании индивидами личных интересов. Однако если допустить, что менеджеры фирмы подвержены оппортунизму, то следует рассматривать дополнительные проблемы состыковки стимулов, контроля за решениями, аудита, разрешения споров и т. п. Изобретатели М-структуры понимали необходимость учета этих проблем и разработали соответствующие организационные ответы.

Оппортунизм в рамках компании, использующей Х-структуру, может иметь несколько форм. Прежде всего, ее дочерние фирмы, изначально претендующие на право распоряжения собственными доходами, вряд ли отдадут

эти финансовые ресурсы центральному органу управления материнской компании, а скорее всего полностью их «реинвестируют»⁶. Кроме того, поскольку возможности вторичного круга обратной связи в оценке хозяйственных результатов ограничены, то затраты на управление организацией будут стремиться к росту. Более того, если дочерние фирмы устраивает освобождение их инвестиционных операций от рыночного контроля в результате внутрифирменного перекрестного субсидирования, то следует ожидать еще большего увеличения таких издержек. Наконец, возможно развитие «взаимовыгодного» способа принятия решений, подобного описанному Праттом на примере «Дженерал Моторс» эпохи Дюрана.

Внедрение *M*-структуры предотвращает «взаимовыгодное» участие менеджеров из генеральной дирекции в управлении функциональными службами и означает передачу ответственности за операционную деятельность руководителям отделений. Более того, в генеральной дирекции сосредоточивается управленческая элита, способная объективно оценивать экономические результаты отделений. В итоге, с одной стороны, измененная структура направлена на реализацию общеорганизационных интересов, а с другой — усовершенствованная система управления информацией позволяет более дифференцированно подходить к вопросу поощрения и наказания отделений и, следовательно, эффективнее перераспределять ресурсы внутри фирмы. Таким образом, мы приходим к концепции фирмы как внутреннего рынка капиталов.

Эффективная мультидивизионализация предполагает, таким образом, наделение генеральной дирекции следующими обязанностями: 1) идентифицирование самостоятельных хозяйственных операций внутри фирмы; 2) выделение каждой из них в виде полуавтономных подразделений (как правило, со статусом «центра прибыли»); 3) мониторинг эффективности экономических результатов каждого отделения; 4) определение мотиваций; 5) распре-

⁶ Строго говоря, в рамках *X*-структуры есть возможность заставить одно отделение инвестировать в другое. Однако при этом возникают серьезные проблемы раскрытия информации, оценки экономических результатов, аудита и т. п., из чего центральный орган управления компанией мог бы извлечь общеорганизационные выгоды. Другими словами, эффективность внутрифирменного распределения ресурсов между отделениями может возрасти благодаря поддержке данной практики генеральной дирекцией.

деление финансовых ресурсов в пользу отделений, способных наиболее эффективно их применить; б) осуществление других мероприятий стратегического планирования (диверсификации, приобретения других фирм, продажи собственных активов и иных связанных с этими операциями действий). Таким образом, для M -структуры характерно *соединение* концепции дивизионализации с возможностями внутрифирменного контроля и выработки стратегических решений.

2.4. Структурный изоморфизм

Хотя экономические аналогии обычно несовершенны, тем не менее небезынтересно отметить, что $У$ -, X - и M -структуры можно исследовать на единой методологической основе, используя представленную в главе 1 базовую классификацию контрактов. На рисунке 11.2 продемонстрировано вытекающее из этой классификации формальное соотношение указанных структур.

Несмотря на то что первоначально классификация контрактов была осуществлена на основе сравнения двух производственных технологий (когда $k = 0$ и $k > 0$), организационные различия, которые надо теперь изучить, заключаются в разности двух технологий обработки информации (соответственно, централизованной и децентрализованной). Исходя из выполнения обязательных предварительных условий⁷ и допущения отсутствия оппортунизма, можно утверждать, что использование децентрализованной технологии (при $k > 0$) приносит наилучший результат. Но применение данной технологии сопряжено с серьезными рисками развития оппортунистического поведения. Если не выработаны гарантии предотвращения последнего, то преимущества, предоставляемые такими технологиями, не будут реализованы.

Условие $s = 0$ отражает отказ от гарантий выполнения контракта в ситуации, когда сформированные для осуществления сделки непеременяемые активы подвергаются опасности. Организационным аналогом данной ситуа-

⁷ В случае производственных технологий предварительные условия определяют параметры стохастического структурного спроса. В ситуации с технологиями обработки информации такими условиями являются размер фирмы и сложность ее операций. (Применение M -структуры не имеет смысла в небольших фирмах с простой производственной программой.)

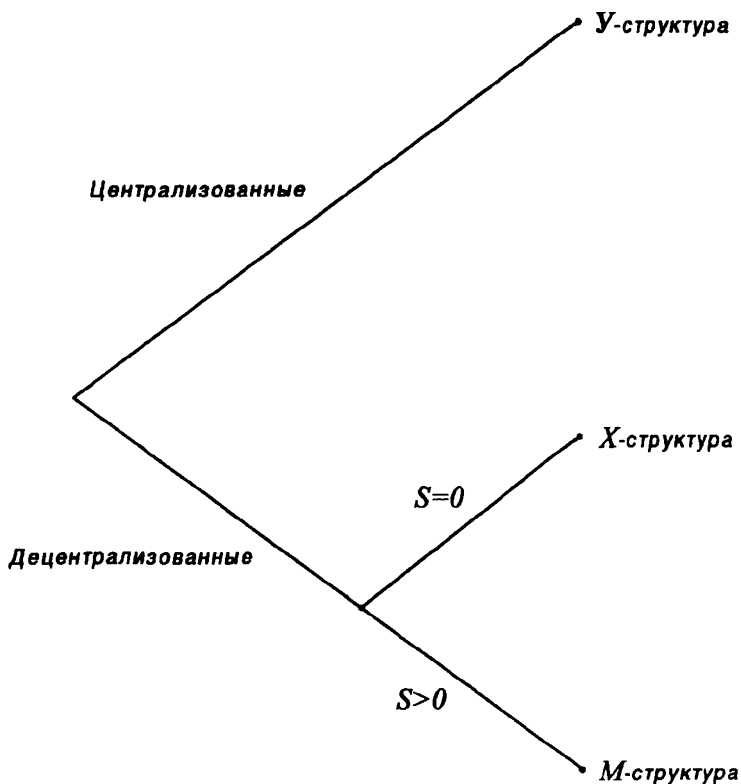


Рис. 11.2. Альтернативные организационные решения

ции является фирма холдингового типа (Х-структура). Условие $s > 0$ соответствует решению обеспечивать «защитное» управление, при этом М-структура есть организационный аналог гарантий осуществления контракта. Таким образом, полностью преимущества децентрализованной организации (при $k > 0$) реализуются только тогда, когда имеет место структура управления М-типа (когда $s > 0$).

Контрактные сопоставления, несомненно, можно продолжить, если рассмотреть инвесторов, предоставляющих фирме капитал, как аналогов поставщиков полуфабрикатов в рамках нестандартных контрактов. Вспомним, что такие поставщики желали бы принять на вооружение

любую технологию и согласились бы на любой контракт, для которого можно было бы предсказать его безубыточность. То же самое верно и для поставщиков капитала. Они будут инвестировать в любую фирму, независимо от ее организационной структуры, но только на условиях, при которых можно заранее предсказать конкурентную (с учетом риска) норму прибыли на вложенные средства. Однако все это есть лишь результат функционирования механизма рыночной конкуренции. Более уместным для нашего анализа является следующее утверждение: хотя фирмы, применяющие худшую технологию обработки информации (*У*-структура) или не оберегающие наилучшую технологию от рисков оппортунизма (*Х*-структура), могут привлечь инвестиции, если они весьма сильны в предметно-производственной специализации (например, их продукция защищена патентами), эти фирмы могли бы мобилизовывать капитал на более выгодных условиях в случае поддержки наилучшей технологии обработки информации организационными гарантиями, т. е. создания того, что *М*-структура добавляет к стандартным процедурам дивизионализации.

3. РАЗНОВИДНОСТИ М-СТРУКТУРЫ: КОНГЛОМЕРАТ И ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

Как отмечалось в предыдущих главах, согласно «негостеприимной» традиции в экономической теории, нестандартная контрактная практика изначально понимается как неправомерная. К нестандартным формам внутренней организации также относились с большим подозрением. В основе этих взглядов в обоих случаях лежала технократическая трактовка экономической организации. Поскольку господствовало прямолинейное технократическое толкование конкретной практики контрактации или конкретных организационных структур, специалисты по вопросам антимонопольного регулирования без колебаний приписывали им антисоциальные предназначение и последствия. Экономическая теория транзакционных издержек рассматривает нестандартные формы рыночной и внутренней организации иначе. С одной стороны, опасения по поводу антиконкурентных эффектов следует оставить до анализа ситуаций, когда имеет

место изначальное условие монопольной власти. С другой стороны, надо учитывать возможности экономии транзакционных издержек. Поэтому, вместо того чтобы исследовать организационные инновации с подозрением и враждебностью, полезнее изучать их достоинства. Необходимо принимать во внимание все возможные способы экономии затрат, в том числе транзакционных издержек.

3.1. Конгломерат

Исследователями конгломератной формы организации был предложен ряд ее интерпретаций. Некоторые из них рассматриваются в этом подразделе, после чего предлагается трактовка конгломерата на основе концепции транзакционных издержек. Затем кратко анализируется проблема организационных компромиссов.

3.1.А. Ранние интерпретации конгломерата

Органы антимонопольного принуждения (enforcement) были одними из первых, кто предпринял неблагосклонное исследование феномена конгломерата. Так, в подготовленном аппаратом Федеральной торговой комиссии документе отмечалось:

«Используя экономическую власть, которую гигантские конгломераты аккумулируют благодаря диверсификации своих операций, они оказываются практически полностью защищенными от влияния конкурентных сил. При угрозе последних в любой из сфер своей деятельности конгломерат может перейти к продажам по демпинговым ценам, компенсируя соответствующие потери прибылями, получаемыми в результате других операций, что является практикой, часто объясняемой как способ защиты от конкуренции. Конгломератная корпорация может таким образом очень успешно бороться с компаниями меньшего размера» [U. S. Federal Trade Commission, 1948, p. 59].

Впоследствии Роберт Соло характеризовал конгломератную корпорацию как «по-настоящему опасный феномен» и утверждал, что он, «возможно, задержит на многие десятилетия процессы повышения эффективности управления и рационализации организационных решений» (Solo, 1972, p. 47—48). Другие авторы предлагали рассматривать крупный конгломерат как угрозу конкуренции «в каждой сфере бизнеса во всех уголках страны» (Blake, 1973, p. 567). В экономической теории модной стала трактовка конгломерата как некоего «пугала». Компания «Проктер энд Гэмбл» (Procter & Gamble), например, по-

стоянно характеризовалась в судебной практике как «вездесущая насадка»⁸. Даже те ученые, которые относились к конгломерату с большей симпатией, расценивали его как загадочное явление (Posner, 1972, p. 204).

Строго говоря, Моррис Эдельман (Adelman, 1961) предложил более благосклонную трактовку конгломерата. Он полагал, что конгломератная форма организации имеет привлекательные характеристики с точки зрения диверсификации инвестиционного портфеля. Но чем все же объясняется появление конгломератов (в США. — *Прим. ред.*) именно в 1960-е гг., а не значительно раньше? Кроме того, холдинговые компании, возникшие задолго до конгломератов, также могут обеспечивать подобную диверсификацию. Отметим, что и индивидуальные акционеры, используя взаимные инвестиционные фонды и другие финансовые институты, способны диверсифицировать собственные инвестиционные портфели. Таким образом, концепция Эдельмана дает весьма неполное объяснение послевоенной волны слияний конгломератного типа⁹.

3.1.Б. Концепция конгломерата как внутреннего рынка капиталов

Как уже отмечалось, Альфред П. Слоун-мл. и его компанияны в «Дженерал Моторс» одними из первых постигли достоинства М-структуры. Однако одновременно с осознанием и тщательным внедрением в своей компании концепции дивизионализации те же самые управляющие

⁸ Это определение неоднократно использовалось экономистами, выступавшими в роли экспертов по иску компании «Пюрекс» (Purcex) к «Проктер энд Гэмбл», который вылился в частный антимонопольный судебный процесс. «Пюрекс» обвиняла «Проктер энд Гэмбл» в том, что ресурсный потенциал последней ограничивал свободу действий компании-истца в ее конкурентной борьбе с фирмой «Клорокс» (Clorox) (которая была приобретена компанией-ответчиком. — *Прим. ред.*). Окружной суд встал в этом деле на сторону «Проктер энд Гэмбл» (419 F. Supp. 931 [C. D. Cal. 1976]).

⁹ Диверсификация инвестиционного портфеля «в домашних условиях» (т. е. в случае индивидуального акционера. — *Прим. ред.*) не есть абсолютный заменитель подобной диверсификации в условиях конгломерата, поскольку именно фирма, а не отдельные индивиды могут с помощью такой диверсификации снизить издержки, связанные с банкротствами. Однако в силу того, что с середины 1950-х гг. данные издержки существенно не возросли, указанные различия между юридическими и физическими лицами в диверсификации их инвестиционных портфелей не объясняют появления конгломератов в этот исторический отрезок времени.

были «зациклены» на идее о том, что «Дженерал Моторс» является чисто автомобилестроительной фирмой.

Так, Слоун отмечал, что «первенство в производстве тетраэтила со всей очевидностью не соответствует производственному профилю «Дженерал Моторс», поскольку данный продукт был химическим, а не механическим. Тетраэтил должен был продаваться как один из компонентов бензиновой смеси, что требовало наличия у компании специальной системы сбыта бензина»¹⁰. В соответствии с этим, несмотря на сохранение у «Дженерал Моторс» доли в акционерном капитале корпорации «Этил» (Ethyl), последняя стала самостоятельной деловой единицей, а не производственным отделением автомобилестроительного гиганта (Sloan, 1964, p. 224). Аналогичным образом развивались события после приобретения Дюраном компании «Фриджидэйр» (Frigidaire), доля которой на американском рынке холодильников превышала в 1920-е гг. 50 %. В этом бизнесе «Дженерал Моторс» проигнорировала ухудшение своих позиций, которое было следствием концентрации «Фриджидэйром» своих усилий на холодильниках, в то время как конкуренты закрепились на рынках другой бытовой аппаратуры (радиоприемников, электроплит, стиральных машин и т. п.). Предложение о том, чтобы «Дженерал Моторс» занялась производством кондиционеров воздуха, «не отметилось в нашем сознании, и оно не было... принято» (Sloan, 1964, p. 361). Проанализировав данные факты из истории «Дженерал Моторс», Ричард Бартон и Артур Кун пришли к выводу, что ее «глубокая и недальновидная вовлеченность в автомобилестроение [помешала] реализации возможностей закрепления на основе продуктовой диверсификации на других товарных рынках. Это происходило даже в тех случаях, когда «Дженерал Моторс» уже имела значительные успехи в развитии соответствующих продуктов» (Burton and Kuhn, 1979, p. 10—11).

Конгломератная форма организации, при которой корпорация сознательно диверсифицируется и лелеет свои разнопрофильные подразделения, со всей очевидностью требовала концептуальных изменений в менталитете Слоуна и других довоенных «капитанов» бизнеса. Подобный сдвиг в сознании высших управляющих произошел постепенно, скорее как эволюционный процесс, а не как великое

¹⁰ Цит. по: Burton and Kuhn, 1979, p. 6.

открытие (Sobel, 1974, p. 377), и в нем была задействована новая группа организационных инноваторов, одним из которых являлся Роял Литтл (Sobel, 1974). Естественное распространение конгломератов в результате разработки технологий управления диверсифицированными активами было ускорено прогрессирующим ужесточением антимонопольных ограничений процессов горизонтальных и вертикальных слияний. В послевоенный период практика конгломератных поглощений компаний быстро расширялась по показателям числа сделок, стоимости приобретенных активов и доли в общем числе поглощений. В итоге в 1973—1977 гг. на «чистые» конгломератные слияния приходилось 49 % стоимости всех активов, приобретенных в ходе слияний, по сравнению с 3-процентным значением этого показателя в 1948—1953 гг. (Scherer, 1980, p. 124).

Как мною ранее уже отмечалось (Williamson, 1975, p. 158—162), конгломерат наиболее глубоко может быть понят в виде логического результата развития *M*-структуры как способа организации сложных хозяйственных операций. Как только были осознаны и усвоены достоинства *M*-структуры в управлении обособленными, хотя и взаимосвязанными сферами бизнеса (например, набором отделений по производству автомобилей и их компонентов или химических продуктов), ее дальнейшее использование при управлении менее связанными друг с другом операциями стало делом времени. Это не значит, что управление продуктовым многообразием не порождает собственных проблем. Но основополагающие преимущества *M*-структуры, подразумевающей раздельное принятие стратегических и оперативных решений и выделение соответствующих «зон ответственности», перевешивают негативные аспекты ее применения. Конгломераты, адаптировавшие у себя принципы *M*-структуры, наиболее продуктивно можно анализировать как внутренние рынки капиталов, в рамках которых концентрируются потоки денежных средств от диверсифицированных видов деятельности, направляемые затем на наиболее экономически эффективные проекты.

Однако конгломераты достойны внимания не только потому, что они позволяют применить *M*-структуру на новом уровне диверсификации. Не меньший интерес представляют неожиданные побочные последствия развития конгломератов, имеющие для эволюции корпорации общесистемный характер. Например, как только стало ясно, что в рамках корпорации можно эффективно управлять

диверсифицированными активами, сама собой возникла возможность поглощения фирм путем скупки акций по завышенной цене. Проблематика подобных сделок рассматривается в главе 12.

3.1.В. Организационные компромиссы

Термин «*М*-структура» используется мною для описания тех организованных по дивизиональному принципу фирм, генеральная дирекция которых занимается периодическим аудитом и проверкой качества решений, принимаемых нижестоящими менеджерами, а также активно участвует во внутрифирменном распределении ресурсов. При этом право на использование денежных средств компании становится объектом инвестиционной конкуренции между ее отделениями. Это означает, что доходы фирмы не реинвестируются автоматически теми подразделениями, которые их генерируют. Согласно трактовке конгломерата как рынка капиталов в миниатюре, данная фирма функционирует именно таким образом. Однако это не было реальностью для всех конгломератов. В частности, те фирмы, которые в 1960-х гг. характеризовались как «однодневные» конгломераты*, игнорировали *М*-структуру. Преимущества подобных фирм, если таковые вообще имели место, по-видимому, были иными, чем у корпораций, использовавших *М*-структуру.

Однако поскольку организационные эффекты последней являются глубокопроникающими, позволяя применяющей ее компании как экономить на познавательных усилиях вследствие наличия ограниченной рациональности (согласно концепции «обработки информации»), так и ограждать процесс внутрифирменного распределения ресурсов от рисков оппортунизма (на чем настаивает концепция, акцентирующая внимание на значении генеральной дирекции), то логическое обоснование конгломератных образований, игнорирующих принципы *М*-структуры, оказывается весьма сомнительным. Действительно, как и следовало ожидать, «однодневные» конгломераты, попав в неблагоприятные для спекуляций с активами условия (как это случилось в конце 1960-х гг.), перестали быть экономически эффективными. Эти фирмы предпочли либо пе-

* Т. е. те, которые создавались с целью немедленной выгодной перепродажи включавшихся в них накануне активов. — *Прим. ред.*

рейты на *M*-структуру, либо упростить номенклатуру своей продукции, либо сделать то и другое.

Отметим в связи с этим, что конгломерат, применяющий *M*-структуру, сталкивается с организационным компромиссом, являющимся для него жизненно важным. Алчиан и Демсец писали по этому поводу следующее: «Эффективное производство на основе использования разнородных ресурсов есть итог не наличия *лучших* ресурсов, а более *точных* знаний о сравнительных результатах использования этих ресурсов» (Alchian and Demsetz, 1972, p. 789; выделено в оригинале. — О. У.). Восхваление процесса диверсификации может попросту дойти до абсурда. Как только возможности рационального управления внутрифирменным размещением ресурсов доходят до своего предела, тут же возникают проблемы их неэффективного распределения и оппортунизма. Тот факт, что конгломераты порой добровольно прибегают к распродаже активов, вероятно подтверждает данную закономерность.

Чтобы не быть неправильно понятым, отмечу, что я не считаю, будто потенциальный конфликт между интересами менеджеров и акционеров стало возможным погасить благодаря появлению конгломерата. Продолжающаяся напряженность в отношениях между менеджерами и акционерами отражается в многочисленных попытках управляющих защитить свои фирмы от враждебного поглощения (Caru, 1969; Williamson, 1979; Benston, 1980). Тем не менее изменения во внутренней организации несколько ослабили беспокойство по поводу свободы действий менеджеров. То исследование экономических институтов капитализма, в котором не уделяется внимание эволюции организационных форм и связанным с нею изменениям рынков капитала, безусловно упустит из виду тот факт, что дилемма корпоративного контроля, сформулированная однажды Берле и Минзом (см.: Berle and Means, 1932. — *Прим. ред.*), ныне перестала быть столь острой благодаря организационным реформам скорее внутрифирменного происхождения, чем привнесенным извне (включая меры государственного регулирования)¹¹.

¹¹ Тем не менее враждебное отношение к конгломератам продолжает иметь место. Показательна в этом плане работа Loeschger, 1984. Характерный факт: в 1978 г. Антимонопольный отдел Министерства юстиции США утверждал, что следует запретить приобретение компаний «Оксидентал Петролеум» корпорации «Минад», так как это якобы позволило бы последней осуществить «эффективные и рентабельные» инвестиции

3.2. Транснациональная компания

Предлагаемое далее обсуждение транснациональных компаний (ТНК) посвящено в основном новым тенденциям в их развитии, прежде всего организационным аспектам последнего, и в особенности тем из них, которые связаны с передачей технологий в отраслях обрабатывающей промышленности. По данным Миры Уилкинс, отношение прямых зарубежных инвестиций (США. — *Прим. ред.*) к ВВП страны колебалось в 1914, 1929 и 1970 гг. в пределах 7—8 % (Wilkins, 1974, p. 437). Однако за это время изменились как характер данных инвестиций, так и организационная форма их осуществления. Не случайно термин «multinational enterprise» появился не в 1914 или 1929 г., а значительно позже.

Показателен тот факт, что отношение балансовой стоимости (book value) американских зарубежных инвестиций в обрабатывающую промышленность к этому показателю для других отраслей (нефтедобывающей, горнодобывающей, торговли, сферы коммунальных услуг) с 1950 по 1970 г. возросло с 0,47 до 0,71 (Wilkins, 1974, p. 329). Кроме того, «американские заводы в Европе потрясали [в 1929 г.] европейцев массовым производством, стандартизацией и научным менеджментом; в 1960-е гг. европейцы отмечали, что американское превосходство было основано на их преимуществах в технологиях и менеджменте [и] что соответствующие достижения были экспортированы посредством прямых инвестиций» (Wilkins, 1974, p. 436).

Широкое распространение транснациональных корпораций после второй мировой войны подтолкнуло ученых к активным исследованиям этого феномена, вызвав у них

в предприятия по разработке новых нефтяных месторождений, что поставило бы ее конкурентов в невыгодное положение. Обсуждение вопросов использования американским правительством «правового изобретательства» в целях сдерживания конгломератных слияний см. в работе Williamson, 1979, p. 69—73.

Антимонопольные предостережения распространяются на любую приобретаемую компанию, которую можно охарактеризовать как одну из немногих наиболее вероятных из потенциальных новичков в данной отрасли (Williamson, 1975, p. 165—170). Кроме того, хотя очень крупные конгломераты могут быть уязвимы для критики со стороны политиков-популистов, аргументы последних должны рассматриваться как чисто политические (а не маскироваться под оболочку экономической терминологии) и в общем контексте проблематики фирм-гигантов.

определенное замешательство и даже некоторую тревогу (Tsurumi, 1977, p. 74). Одной из причин беспокойного положения в этой области науки было то, что при оценке деятельности ТНК ученые зачастую пренебрегали вопросами минимизации транзакционных издержек и эволюции организационных форм¹².

Проблема организационной формы имеет двоякое значение для рассматриваемого вопроса. Прежде всего, речь идет о соотношении зарубежной инвестиционной активности американских и неамериканских компаний. Йоши Цуруми сообщает в этой связи, что темпы зарубежного прямого инвестирования фирмами США быстро росли после 1953 г., достигли своего пика в середине 1960-х гг. и с тех пор снижались (Tsurumi, 1977, p. 97). Показатели зарубежных капиталовложений неамериканских фирм за тот же период отставали от показателей компаний США примерно на десятилетие (p. 91—92).

Вспомним, что конгломерат использует *M*-структуру для расширения зоны управления активами — со специализированных на диверсифицированные деловые операции. ТНК аналогичны конгломератам в том смысле, что они также применяют *M*-структуру для расширения зоны управления своими активами, включая в последние не только находящиеся в стране, материнской для данной фирмы, но и на территории иностранных государств. Таким образом, стратегия «домашнего» использования *M*-структуры для расчленения громоздких предпринимательских структур на полуавтономные производственные отделения была последовательно применена в управлении зарубежными дочерними фирмами. Преобразование корпорации на принципах *M*-структуры в США произошло раньше, чем в Европе и других регионах. По этой причине американские корпорации по сравнению с фирмами других стран были лучше подготовлены к более раннему началу зарубежного прямого инвестирования. Только тогда, когда неамериканские фирмы перешли на *M*-структуру, они стали способны эффективно управлять международными операциями. Отмеченная Цуруми сравнительная динамика зарубежных прямых капиталовложений прямо коррелирует с временными различиями во внедрении *M*-структуры в компаниях США и других стран.

¹² Исключение здесь составляла работа Бакли и Кессона (Buckley and Casson, 1976).

Первенство в использовании американскими фирмами *M*-структуры не означает, однако, что они автоматически применяли ее для поддержки зарубежных инвестиций. Джон Стопфорд и Луис Уэллс исследовали этот вопрос. По их мнению, в то время как первоначальные инвестиции в других странах осуществлялись в форме создания автономных дочерних фирм, последние неизменно получали статус отделений в рамках *M*-структуры по мере роста масштабов и сложности зарубежных операций (Stopford and Wells, 1972, p. 21). Данная трансформация обычно была вторичной по отношению к организации управления внутриамериканскими операциями на принципах *M*-структуры (p. 24). Очевидно, что реализация «глобальной» стратегии или «общемировых перспектив», когда «решения по стратегическому планированию и основным вопросам общекорпоративной политики» принимаются в центральном органе управления фирмой (p. 25), может быть осуществлена только в рамках организации мультидивизионального типа.

Еще больший интерес, чем проблематика организационной формы, представляет то, что основные зарубежные прямые инвестиции США приходились на компании, представлявшие ограниченный круг отраслей. К числу таких отраслей обрабатывающей промышленности относились химическая, фармацевтическая, автомобильная, пищевая, электронная, электро- и обычное машиностроение, цветная металлургия и резинотехническая. В свою очередь, компании таких отраслей, как табачная, текстильная, швейная, мебельная, полиграфическая, стеклодувная, сталеплавильная и авиационная, проявляли меньшую по сравнению с отраслями первой группы активность в зарубежном прямом инвестировании (Tsugumi, 1977, p. 87).

В этой связи представляет интерес предложенное Стивенем Хаймером «двойное» объяснение природы транснациональной компании. Хаймер отмечал, что прямые зарубежные капиталовложения «позволяют предпринимательским фирмам осуществлять трансферт капиталов, технологий и организационных навыков из одной страны в другую. Кроме того, они являются инструментом сдерживания конкуренции между фирмами разной национальной принадлежности» (Hume, 1970, p. 443).

Хаймер, безусловно, прав в том, что ТНК могут служить обеим этим целям, и примеров тому много в практике бизнеса. Тем не менее полезно задаться следующим

вопросом: определяется ли общий характер отраслевого распределения инвестиций ТНК соображениями эффективности, о которых пишет Хаймер (передача капиталов, технологий и организационных навыков), или он объясняется олигополистическими ограничениями конкуренции? Согласно концепции транзакционных издержек отмеченная отраслевая структура капиталовложений объясняется скорее «эффективной» составляющей двойкой трактовки этих процессов Хаймером.

С одной стороны, олигополистические цели могут быть реализованы путем объединения портфельных инвестиций с определенными управленческими усилиями по разделению товарных рынков. Иными словами, прямые зарубежные инвестиции и организация зарубежных дочерних компаний в рамках *M*-структуры не являются необходимыми условиями эффективных ограничений конкуренции. Более того, если бы эти ограничения были основными причинами таких капиталовложений, тогда, по-видимому, все отрасли с высокой степенью концентрации производства (включая табачную, стеклодувную и сталелитейную, а не те, которые ассоциируются с высокими темпами технического прогресса) выделялись бы с точки зрения создания ТНК. Наконец, хотя многие ведущие американские фирмы, осуществлявшие зарубежные прямые инвестиции, обладали «рыночной властью», это никоим образом не было справедливым для всех ТНК.

С другой стороны, динамика прямых зарубежных капиталовложений, о которой сообщает Цуруми, соответствует их трактовке с позиций логики минимизации транзакционных издержек. Проведенное в 1971 г. Раймоном Верноном исследование корпораций из списка 500 крупнейших американских компаний, ежегодно публикуемого журналом *Fortune*, показало, что 187 из них проводили широкомасштабные международные операции. Отношение расходов на НИОКР к объему годовых продаж у этих 187 фирм было выше, чем у всех остальных компаний из данного списка. Более того, согласно Вернону, фирмы, ставшие транснациональными, на момент своих первых операций зарубежного прямого инвестирования были обычно разработчиками новых технологий.

Из вышесказанного вытекает вопрос о характеристиках фирм и рынков, необходимых для передачи технологий через национальные границы. С этим трансфертом связаны три типа проблем: распознавание значения техно-

логии, раскрытие информации и проблема групповой организации (Argow, 1962; Williamson, 1975, p. 31—32, 203—207; Теесе, 1977)¹³. Из этих проблем наименее острой является первая. Строго говоря, иностранные фирмы иногда могут не чувствовать возможностей применения технологий, разработанных за пределами их государств. Однако от предпринимательских американских фирм, разработавших такие технологии, резонно ожидать понимания по крайней мере потенциальных возможностей их внедрения за рубежом.

Оставим поэтому пока в стороне проблему распознавания и обратимся к проблеме раскрытия информации. Попытки передачи технологий на основе контракта могут завершиться неудачей ввиду «информационного парадокса». Из-за наличия проблемы асимметрии информации менее информированная сторона (в данном случае покупатель) должна учитывать возможность оппортунистического поведения продавца¹⁴. Хотя в некоторых случаях эта асимметрия преодолима посредством существенного *ex ante* раскрытия информации (и соответствующей проверки ее достоверности), данное мероприятие может скорее отложить проблему, чем решить ее. Фундаментальный парадокс процесса передачи информации состоит в том, что «ее ценность неизвестна покупателю до тех пор, пока он не использует ее, но в таком случае он получает ее фактически бесплатно» (Argow, 1971, p. 152).

Предположим, *arguendo*, что покупатели понимают реальную ценность информации и готовы выкупить у продавцов право обладания ею. В таком случае становится понятным стимул к ее купле-продаже, и для некоторых видов информации это условие будет достаточным. Фор-

¹³ Моя точка зрения на природу ТНК, излагаемая в оставшейся части этого раздела, в определенной степени схожа с концепцией, разработанной Бакли и Кессоном (Buckley and Casson, 1976).

¹⁴ Рынки информации отличаются высокой стоимостью и/или рискованностью операций на них в случаях, когда делается попытка передачи технологии через национальные границы. Языковые различия естественным образом усложняют коммуникации, а различия в технологических базах усиливают данные трудности. Кроме того, если культурные различия вызывают взаимную подозрительность (что обычно и бывает), то может ощущаться нехватка доверия, необходимого для обмена информацией. В таком случае не только переговоры по условиям контракта будут сложными и затратоёмкими, но и его реализация потребует более формальных и дорогостоящих процедур по сравнению с теми, которые были бы нужны при наличии большего доверия между участниками сделки.

мула химического соединения или фотокопия чертежа специального прибора могут быть предметами подобных сделок по передаче технологии. Однако чаще всего новое знание распространяется по частям и плохо сформулировано (Nelson, 1981). В ситуациях, когда требуемая информация распространяется среди некоторого числа индивидов, каждый из которых является узким специалистом, обладающим «молчаливыми», интуитивными знаниями¹⁵, невозможно конструирование простого контракта по поводу трансфера технологии.

Однако передача технологий не прекращается только потому, что становятся неосуществимыми простые контракты. Если преимущества, извлекаемые из передачи технологии, велики, то данная операция возможна посредством сложной торговой сделки или прямого зарубежного инвестирования. Применение каждого из этих механизмов зависит от конкретных обстоятельств. Если имеет место одноразовый (или очень случайный) трансферт технологии, то прямое зарубежное инвестирование представляется достаточно экстремальным решением¹⁶. Сложное альтернативное контрактное решение заключается в торговле с навязыванием принудительного ассортимента, когда технология передается в пакете с некоторым связанным с ней ноу-хау. Поскольку ноу-хау сосредоточено в головах людей, уже знакомых с данной технологией, подобная сделка подразумевает создание продавцом «команды консультантов» для сопровождения трансфера овеществленной технологии. Целью такого мероприятия является преодоление сложностей первоначального применения этой технологии новым владельцем и ознакомление работников иностранной фирмы — путем их обучения и демонстрации технологии — с идиосинкразическими особенностями ее использования¹⁷.

Ввиду того что нельзя предвидеть многие из возможных будущих обстоятельств, которые возникают в ходе реализации таких контрактов, и поскольку *ex ante* выработка процедур адаптации для других из них слишком

¹⁵ Подробнее об этом см.: Полани, 1985.

¹⁶ Это следует из анализа данной ситуации на основе транзакционной концепции, согласно которой параметр частоты явления имеет самостоятельное значение при объяснении последнего.

¹⁷ Подробнее о важности консультаций на месте действия и обучения в процессе работы см.: Полани, 1985; Doeringer and Piore, 1971, p. 15—16; Williamson, Wachter and Harris, 1975.

дорогостояща, подобные консалтинговые договоры являются причиной значительного обострения отношений сторон. В случаях последовательности актов передачи технологий, т. е. когда их частота становится не эпизодичной, а повторяющейся, на смену сложным контрактам приходит прямое зарубежное инвестирование. Речь идет о замене двусторонней торговли на внутрифирменный механизм управления трансфертом технологий, когда в условиях повторяющихся торговых процедур передаваемые активы (примером здесь является сложная сделка трансферта технологии) отличаются высокой степенью специфичности. Предсказуемый результат данного изменения заключается в развитии более гармоничных и эффективных отношений обмена, характеризующихся бóльшим раскрытием информации, более легким сглаживанием различий, более полной адаптацией к различиям национальных культур, более эффективной групповой организацией и возможностью перераспределения обязанностей между партнерами.

В итоге, несмотря на то что недоумения и сомнения по поводу ТНК, безусловно, будут иметь место в будущем¹⁸, интерпретация данного феномена на основе концепции транзакционных издержек позволяет пролить свет на следующие бросающиеся в глаза особенности международных инвестиционных операций: 1) на отмеченную концентрацию прямых зарубежных капиталовложений в отраслях обрабатывающей промышленности, в развитии которых особую роль играет передача технологий; 2) на осуществление этих инвестиций в рамках *M*-структуры; 3) на временные различия в развитии зарубежного прямого инвестирования американскими и неамериканскими промышленными компаниями (причем данное различие также имеет организационную природу)¹⁹.

¹⁸ К числу трудов, содержащих обзор более ранних подобных исследований и дополняющих эту литературу, относятся работы Caves, 1982, и Hennart and Wilkins, 1983.

¹⁹ Этот тезис применим для оценки взглядов Мэнсфилда, Ромео и Вагнера (Mansfield, Romeo and Wagner, 1979), которые считают, что компании используют дочерние фирмы для передачи за рубеж новейшей технологии, но полагаются на лицензионные соглашения или совместные предприятия для трансферта не столь новых технологий. Согласно теории транзакционных издержек, последние, будучи более четко сформулированными и потому легче определяемыми в контракте, требуют менее специфичных для фирмы-инноватора ноу-хау для обеспечения успешной передачи технологии.

4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Многие экономисты и неэкономисты согласны с тем, что современная корпорация является важным и сложным экономическим институтом. Такое единство мнений в основном объясняется бросающимися в глаза размерами крупнейших фирм. Однако имеет место примитивное понимание экономических факторов, определяющих размер, организационное построение и экономические результаты современной корпорации.

Данное противоречивое положение дел не ново. В конце 1950-х гг. Эдвард Мейсон сетовал на то, что «до сих пор не было дано адекватного объяснения механизма функционирования корпоративной системы... Человек дела может довольствоваться любой системой, которая работает. Но тот, кто размышляет о свойствах или характеристиках данной системы, не может останавливаться на формулировании вопросов о том, почему она работает и будет ли действовать в дальнейшем» (Mason, 1959, p. 4). Непростая ситуация, описанная Мейсоном, является, с моей точки зрения, в основном результатом двух различных (но не связанных друг с другом) исследовательских традиций. Согласно первой, структурные особенности корпорации не имеют существенного значения. Такие взгляды выражает неоклассическая теория фирмы, доминирующая в учебниках по микроэкономике промежуточного уровня. Поскольку фирма здесь понимается как производственная функция, стремящаяся к максимизации прибыли, то структурные различия между фирмами при этом игнорируются. Вторая исследовательская традиция, о которой я упоминал ранее, — «негостеприимная» по отношению к новым хозяйственным явлениям — уходит корнями в государственную экономическую политику. Отличительные структурные особенности корпорации понимаются здесь как результат нежелательных (антиконкурентных) вмешательств в действие рыночного механизма.

Трансакционный подход отличается от обеих названных концепций: от неоклассической теории — пониманием внутренней организации как исключительно важного фактора экономической эффективности, от «негостеприимной» традиции — трактовкой структурных различий между фирмами прежде всего как результата стремления к минимизации трансакционных издержек.

Действие мотива минимизации последних просматривается на каждом этапе последовательной эволюции современной корпорации. Когда стала невозможной координация — на основе межфирменных контрактов — перевозок по системе коротких отрезков железных дорог, соединявших два конечных пункта, и когда более ранние и более простые административные структуры стали неадекватными задачам управления новыми сетями магистралей, железнодорожные компании, которые были «первыми современными предпринимательскими фирмами» (Chandler, 1977, p. 120), изобрели линейно-штабную организационную структуру. Это нововведение было следствием не развития технологий, а скорее желания снизить транзакционные издержки. На рубеже XIX—XX вв. широко распространенной была вертикальная интеграция «вперед» производства со сбытовыми операциями. Как отмечалось в главе 5, данная интеграция происходила скорее выборочно, чем повсеместно, и таким способом, который соответствовал логике экономии транзакционных издержек.

К 1920 г. двумя ведущими организационными формами управления корпорациями были функциональная (или унитарная) и холдинговая структуры. По мере роста размеров и усложнения номенклатуры продукции в обоих случаях компании столкнулись с падением эффективности внутрифирменного управления и его искажениями вследствие свободы менеджеров в принятии решений. Если рассматривать внутреннюю организацию как «пучок» контрактов, то можно сказать, что подразумеваемые контракты были, с одной стороны, чересчур громоздкими (в случае У-структуры) и, с другой, очень неполными (в условиях Х-структуры). Столкнувшись с необходимостью либо сократить размеры фирм, либо разработать набор новых внутренних контрактных отношений, менеджеры — организационные инноваторы изобрели М-структуру.

Новая организационная структура подразумевала глубокое расчленение компании на полуавтономные отделения, что давало преимущество по сравнению со сверхцентрализованным управлением фирмой, использовавшей У-структуру. Более того, внедрение М-структуры означало разделение деятельности по принятию оперативных и стратегических решений и передачу полномочий выработки последних генеральной дирекции. Обязательным условием реализации потенциальных достоинств такого раз-

деления управленческих усилий было наделение высших менеджеров внутренней мотивацией и полномочиями контроля за деятельностью производственных отделений. В рамках *X*-структуры высшие управляющие не обладали подобными полномочиями контроля, и это являлось одной из причин ее неэффективности.

Данный тезис перекликается с высказанными в предыдущих главах суждениями по поводу проблемы сравнения двух технологий. В этой главе двумя рассматриваемыми технологиями являются централизованный и децентрализованный способы организации. Первому соответствует унитарная структура, второму — либо холдинговая, либо мультидивизиональная. Различие между двумя последними с точки зрения контрактных отношений заключается в том, что защита от оппортунизма в большей степени обеспечивается в условиях *M*-структуры. Поэтому инвесторы будут, по-видимому, готовы на лучших условиях обеспечить капиталом развитие крупной, диверсифицированной корпорации, использующей *M*-структуру, чем аналогичной по всем названным параметрам, но применяющей *X*-структуру фирмы. В той степени, в какой с потенциалом *M*-структуры соизмеряется эффективность других способов управления, данное предпочтение инвесторов есть наиболее естественный результат отбора, к критериям которого относится конкурентная оценка этих структур рынком капитала.

Таким образом, мультидивизиональная структура, первоначально внедренная в «Дженерал Моторс» и «Дюпон» (и впоследствии симитированная другими компаниями), служила целям как технического развития, так и внутрифирменного управления в том смысле, что она способствовала экономии на познавательных усилиях, ввиду наличия ограниченной рациональности, и ослаблению оппортунизма. В частности, поскольку оперативные решения теперь вырабатывались не на вершине управленческой пирамиды, а на уровне производственных отделений, был сокращен объем внутрифирменных коммуникаций. В свою очередь, принятие стратегических решений стало функцией генеральной дирекции, что положило конец практике принятия менеджерами взаимовыгодных решений по вопросам размещения ресурсов. Наконец, наделение генеральных менеджеров полномочиями внутреннего аудита и общего контроля позволило решить проблему сокрытия информации и обеспечить контроль за произ-

водственными подразделениями, позволявший четко корректировать их деятельность.

Сфера применения мультидивизиональной структуры, изначально использовавшейся фирмами, действовавшими в относительно специализированных сферах бизнеса, была в дальнейшем расширена для управления с ее помощью диверсифицированными активами (в рамках конгломерата) и зарубежными прямыми инвестициями (в условиях транснациональной компании). В первом случае мы имеем дело с жизненно важным организационным компромиссом, когда фирма выборочно интернализирует некоторые функции, обычно ассоциируемые с рынком капиталов. Процессы формирования ТНК также не были повсеместными, а были типичны для более технологически развитых отраслей, характеризующихся повышенными темпами НИОКР и более сложной процедурой передачи технологий. Динамика зарубежных прямых инвестиций не поддается объяснению на основе «монополистической» гипотезы, но становится вполне понятной при ее изучении на основе теории транзакционных издержек.

Строго говоря, трактовка современной корпорации, изложенная в этой и других главах настоящей книги, основана на изучении лишь наиболее ярких особенностей данного хозяйственного феномена. Несомненно, существуют возможности и необходимость его более глубокого познания. Тем не менее проведенный анализ позволяет сделать шаг вперед по сравнению с тем замешательством относительно природы современной корпорации, о котором писал Мейсон и который беспокоил других ученых. Для меня базовым суждением является следующее: влияние фактора организационной формы на экономическую эффективность надо учитывать самым серьезным образом. При условии согласия с этим тезисом логика минимизации транзакционных издержек становится значительным элементом образа мышления исследователя современной корпорации.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Представленная в главе 1 простая классификация контрактов, на которую затем я последовательно опирался в своем анализе, теперь будет применена при исследовании проблем корпоративного управления. В этой главе рассматриваются следующие основные вопросы: каковы управленческие задачи (если таковые есть), решаемые посредством учреждения совета директоров? Каковы последствия широкого представительства в совете директоров корпорации всех ее «заинтересованных» контрагентов (*constituencies*)? Какова взаимосвязь между свободой менеджеров в принятии решений (дискреционным управлением) и типом организационной формы?

Отвечая на первый из них, я исследую через призму контрактных отношений взаимодействие между фирмой и каждым ее контрагентом — трудом, капиталом, поставщиками, клиентами, местным сообществом (*community*) и администрацией фирмы. Я утверждаю, что совет директоров следует рассматривать в первую очередь как структуру управления, созданную для защиты отношений между фирмой и ее акционерами, и во вторую очередь — как инструмент, с помощью которого гарантируется реализация контрактных отношений между фирмой и ее администрацией. Хотя представители других контрагентов могут иногда приглашаться в совет директоров с ограниченной целью своевременного и достоверного обмена информацией, предоставление совету иных и больших полномочий связано с компромиссными выборами, приносящими сомнительные экономические выгоды. Большинство контрагентов для совершенствования своих отношений с фирмой обычно используют тот этап контрактного про-

цесса, когда фирма и ее контрагенты осуществляют основные торги по условиям своего взаимодействия.

Общие проблемы корпоративного контроля и ряд предложений по более широкому представительству в совете директоров контрагентов фирмы рассматриваются в разделе 1. В разделе 2 применяется контрактный подход к изучению деятельности каждого из ключевых контрагентов. Взаимоотношения администрации фирмы с советом директоров исследуются в разделе 3. Зависимость степени свободы действий менеджеров от типа организационной формы анализируется в разделе 4. Затем следуют заключительные замечания.

1. ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Исследователи жизни корпораций долго пытались решить дилемму корпоративного контроля. Первоначально она понималась как некая натянутость отношений между распыленными собственниками корпорации и ее администрацией. Впоследствии проблема стала трактоваться шире, в нее включили вопросы создания механизма гарантирования правомерности действий менеджеров корпорации «с точки зрения потребностей ее работников, поставщиков, клиентов и собственников при одновременном удовлетворении общественных интересов» (Mason, 1958, p. 7).

Бурный рост размеров корпораций был основной причиной сомнений Берле и Минза в традиционном представлении о том, что акционеры контролируют современную корпорацию (Berle and Means, 1932). Поскольку крупные размеры современных фирм часто сопровождалась «диффузией» отношений собственности, то реальный контроль за управлением корпорацией, по сути, оказался в руках менеджеров. Поэтому Берле и Минз задаются вопросом о том, были ли при этих обстоятельствах «хоть какие-нибудь основания предполагать, что те, кто контролирует современную корпорацию, решат действовать в интересах ее собственников» (1932, p. 121). Редко можно исключить возможность того, что менеджеры управляют корпорацией в своих личных интересах¹.

¹ Если аутсайдеры*, которым продаются обыкновенные акции, предвидят последствия разводнения капитала для поведения менеджеров, то тогда цена, по которой эти акции продаются, будет отражать будущую

Другие ученые расширили постановку данного вопроса и исследовали роль других контрагентов в корпоративном контроле. Иногда их взгляды отчетливо и прямолинейно отражают политические предпочтения. Однако часто такие взгляды подкрепляются явными или неявными ссылками на недостаточность рынка. Поэтому, хотя акционеры могли когда-то иметь оправданные исключительные претензии на участие в совете директоров, к настоящему времени это стало анахронизмом, усугубляющимся по мере возрастания расхождения механизма функционирования рынков в современной экономике с его идеалом в неоклассической теории. Поскольку несовершенные рынки способны предоставлять лишь очень неэффективные средства против недостатков функционирования корпорации, то все ее контрагенты настаивают на своем прямом участии в корпоративном управлении, чтобы их законными интересами не пренебрегали или не злоупотребляли.

Трактовка проблемы корпоративного управления с позиции концепции недостаточности рынка развивалась на основе идеи о действенности рынков ценных бумаг по сравнению с рынками факторов производства. И.К.Б.Гоуэр замечает, например, что «работники образуют неотъемлемую часть компании», и сокрушается о том, что это обстоятельство игнорируется британским Законом о компаниях (Gower, 1969, p. 10). Он утверждает, что теория права поддерживает выдумку о разделении людей на хозяев и слуг и что эта юридическая фикция «нереалистична, поскольку в ней игнорируется тот несомненный факт, что наемные работники являются членами компании, на

свободу менеджеров в принятии решений. Поэтому некоторые исследователи жизни корпораций приходят к выводу, что поставленный Берле и Минзом вопрос неуместен. Дискреционное управление просто является ценой разводнения капитала, но такой, которая есть нечто большее, чем просто снижение доходов акционеров. Однако существует непоследовательность в признании, с одной стороны, значительной свободы менеджеров в принятии решений и в настаивании на том, чтобы поведение фирмы моделировалось исходя из постулата максимизации прибыли, — с другой. Если дискреционное управление является реальностью и изменяется, кроме всего прочего, в зависимости от организационной формы, то следует признать важность данного феномена. Это, по сути, означает, что, несмотря на *ex ante* предвосхищение ответа на рассматриваемый вопрос, он, будучи однажды поставленным в книге Берле и Минза, остается по-прежнему актуальным.

* Т. е. лица, не являющиеся сотрудниками данной корпорации. — *Прим. ред.*

которую они работают, в значительно большей степени, чем акционеры, защищаемые законом на основании понимания их как ее собственников» (Gower, 1969, p. 11). Масахико Аоки аналогичным образом считает, что «союз индивидуальных акционеров... может быть непродолжительным», и соглашается с тем, что «наемные работники в значительно большей степени являются неотъемлемой частью своей фирмы», чем основная часть акционеров (Aoki, 1983, p. 5). Так же считает и Саммерс:

«Если корпорация понимается... как реально функционирующий институт, объединяющий все факторы производства с целью бесперебойного ведения бизнеса, то тогда наемные работники, предоставляющие свой труд, являются такими же членами этого предприятия, как и акционеры, предоставляющие капитал. Действительно, наемные работники, возможно, осуществили значительно большие инвестиции в развитие предприятия годами своей работы, имели значительно меньшие возможности для ухода и поэтому более заинтересованы в будущем предприятия, чем многие акционеры. В понимаемой таким образом корпорации у членов совета директоров из числа наемных работников отнюдь не больше противоречий между личными и общеорганизационными интересами, чем у директоров из числа акционеров» [Summers, 1982, p. 170].

Применение данной логики наводит на мысль о том, что другие контрагенты, связывающие с развитием предприятия свои долгосрочные интересы, также заслуживают представительства в совете директоров. Это предложение является более широким, чем идея И. Меррика Додда (Dodd, 1932) о том, что директора корпорации должны служить в качестве доверенных лиц всех контрагентов — акционеров, клиентов, поставщиков, общества, которые имеют интерес в корпорации. Распределению мест в совете директоров исключительно в интересах контрагентов корпорации могло бы способствовать то, что Роберт Дал называл «управлением с позиции заинтересованной группы»: «Одна треть членов совета директоров могла бы, например, избираться из числа наемных работников, другую треть составляли бы представители потребителей, еще треть его членов делегировалась бы правительствами различного уровня: федерального, штата или местного» (Dahl, 1970, p. 20)². Бросается в глаза то,

² Дал не приветствует такое решение проблемы корпоративного управления. Предпочтительным для него является рабочее самоуправление. Тем не менее он утверждает, что «управление с позиции заинтересованной группы было бы лучшим, по сравнению с нынешним состоянием дел, решением проблемы и что именно оно может удовлетворить американцев, если, конечно, исходить из необходимости реформирования корпорации вообще» (Dahl, 1970, p. 23).

что при этом исключается участие акционеров в совете директоров.

2. КОНТРАКТНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ

Изучение процесса заключения контрактов корпорацией усложняется взаимозависимостями внутри и между контрактными отношениями; изменения в одном наборе договорных условий обычно требуют перестройки других. Тем не менее будет более полезным последовательно исследовать контракты с контрагентами корпорации, чем рассматривать лишь их взаимодействие друг с другом. По завершении этого анализа я перейду к исследованию эффектов указанного взаимодействия.

2.1. Схема анализа

Вспомним классификацию контрактов в зависимости от использования одной из двух технологий, представленную в главе 1. Одна технология является технологией общего назначения — она применима для широкого набора трансакций и вследствие этого не требует использования трансакционно-специфических активов. Последние могут быть легко перемещены для использования в других проектах, если контракт будет расторгнут по инициативе одной из сторон. Другая — технология специального назначения, — напротив, предполагает применение трансакционно-специфических активов. В случае преждевременного прекращения контракта или прерывания отношений обмена по иным причинам их нельзя легко или без дополнительных затрат переориентировать на другие проекты. Если обозначить через k степень трансакционной специфичности активов, то для сделок с использованием технологии общего назначения $k = 0$. Когда для осуществления трансакций требуется технология специального назначения, $k > 0$. Такие торговые сделки претерпевают фундаментальную трансформацию, отсюда для них характерна двусторонняя зависимость их участников.

Несмотря на то что классическая рыночная контрактация удовлетворяет требованиям трансакций, для которых $k = 0$, использование рыночного способа контрактации, не поддерживаемого дополнительными управленче-

скими механизмами, рискованно всегда, когда возникает угроза для транзакционно-специфических активов, поскольку при этом у участников сделки появляется особый стимул к защите инвестиций. Обозначим через s величину любой из таких гарантий. В случае, когда $s = 0$, не предоставляется никаких гарантий. Полная гарантия реализации контракта будет иметь место при $s = k$. Отказ в обеспечении контрактных гарантий, конечно, отразится на цене блага — предмета сделки. Если \bar{p} является ценой, по которой фирма приобретает товар или услугу при $s = 0$, и если \hat{p} является ценой того же товара или услуги при $s > 0$, тогда $\bar{p} > \hat{p}$, *ceteris paribus*.

Контракты, обозначенные точкой А на рисунке 1.2, имеют место при $k = 0$. Те, которые расположены в точке В, — при $k > 0$, $s = 0$. В свою очередь, для контрактов в точке С выполняются условия $k > 0$, $s > 0$.

Все вышесказанное относится к «управленческому» ответвлению экономической теории транзакционных издержек. Однако часто уместно применение возможностей «измерительного» ответвления этой теории (и, как обсуждается ниже, здесь мы имеем дело именно с таким случаем). Так, несмотря на гарантии реализации торговой сделки типа тех, которые наблюдаются в точке С, могут наличествовать особые обстоятельства, при которых появились бы дополнительные выгоды, если бы информация, касающаяся обмена, была более полно раскрыта. Иногда в результате этого у получателя информации появляется возможность более успешно предвидеть будущее развитие событий и в соответствии с ним строить свои планы. Иногда такое раскрытие информации будет способствовать уменьшению информационной асимметрии, которая, не будучи ослабленной, вызовет недоверие менее информированной стороны к заявлениям представителей более информированной стороны и приведет к затроемой тупиковой ситуации в контрактных отношениях.

Однако следует повторить, что подобное раскрытие информации не требуется, если используемые в сделке активы неспецифичны. В этих обстоятельствах инвестиционные планы не зависят от двусторонней торговли. И там, где ни одна из сторон не дорожит непрерывностью своих отношений с другой, дорогостоящая попытка уменьшить информационные асимметрии также бессмысленна с точки зрения обеспечения достоверности информации.

2.2. Практическое применение схемы анализа

Далее будут рассмотрены два типа членства в совете директоров: членство с правом голоса и участие в его работе только с целью овладения информацией. Членство с правом голоса позволяет контрагенту участвовать в том, что Юджин Фама и Майкл Дженсен называют ратификацией корпоративных решений и последующим мониторингом экономических результатов корпорации (Fama and Jensen, 1983). Информационное участие в совете директоров позволяет контрагенту наблюдать процесс стратегического планирования и получать информацию, на основании которой принимаются решения, но не дает права голосовать по вопросам инвестирования или назначения высших менеджеров. Такие обязанности зарезервированы за членами совета, обладающими правом голоса³.

2.2.A. Наемные работники

Сторонники концепции кодетерминации (codetermination, т. е. совместного принятия решений.— *Прим. ред.*) считают неприемлемым участие наемных работников в совете директоров лишь с целью получения информации. Они считают, что кодетерминация должна предполагать включение в сферу влияния рабочих и «общих вопросов инвестиционной политики, планирования рыночной стратегии, решений о параметрах выпуска продукции и т. д.» (Schauer, 1973, p. 215)⁴.

Этот аргумент совершенно явно является ошибочным, если его применять к рабочим, обладающим навыками и знаниями общего профиля (что соответствует контрактам

³ Информационное участие контрагента может быть обеспечено в рамках двухуровневых советов, однако более часто этого можно достигнуть на основе негласного взаимопонимания между членами совета. В принципе члены совета равноправны, но часть из них отдает себе отчет в том, что их полезное участие в его работе ограничивается предоставлением и получением информации. Как отмечает Оливер Харт, такая практика не гарантирует полного обмена информацией (Hart, 1983, p. 23). Однако эта форма участия в совете директоров, бесспорно, обеспечивает более полный обмен информацией, чем неучастие.

⁴ Я не отношу Шауэра, Гоуэра, Аоки и Саммерса к сторонникам подобной расширительной концепции участия рабочих в управлении корпорацией.

в точке А). Такие рабочие могут уволиться, и их заменят другие работники без потерь в производительности фирмы⁵. Поэтому рассмотрим рабочих, осуществляющих инвестиции в специализированные для фирмы навыки и вступающих в контрактные отношения, соответствующие точкам В или С. Можно предположить, что рабочие и фирмы будут осознавать выгоды создания специализированной структуры управления с целью защиты специфических для фирмы активов. Неспособность обеспечения таких гарантий вызовет требования повышения заработной платы. Кроме того, как было отмечено в главе 7, следствием контрактных отношений в точке В будут неэффективные решения по использованию физических активов. Соответственно, цели эффективности будут реализованы посредством рационального распределения побудительных мотивов и создания специализированных двусторонних структур управления, восприимчивых к нуждам фирмы и ее работников в рамках «пучка» внутрифирменных контрактов, если труд, характеризуемый условием $k > 0$, соответствует контрактным отношениям в точке С.

Поэтому рассмотрим информационные аспекты участия в совете директоров работников, имеющих характеристики, соответствующие условиям точки С. Хронической проблемой долгосрочных трудовых соглашений является нерациональное размещение трудовых ресурсов, которое может иметь место в результате установления сначала категорий заработной платы, а затем одностороннего определения менеджерами количества работников, получающих ту или иную зарплату. Эта неэффективность была впервые отмечена Василием Леонтьевым (Leontief, 1946) и в дальнейшем исследована Робертом Холлом и Дэвидом Лильеном (Hall and Lilien, 1979) и Масахико Аоки (Aoki, 1984). Даже если уровень заработной платы и потребность в рабочей силе определяются изначально, то уже в самом процессе исполнения контракта это соответствие может

⁵ Это является свехупрощением, поскольку здесь допускается легкость нахождения другой работы и игнорируются издержки, связанные со сменой места работы и включающие ущерб для семьи рабочего. Как отмечает Найт, «трудящиеся привязаны к своим домам и даже к своей работе sentimentalными узами, к которым реалии рынка безжалостны» (Knight, 1965, p. 346). Я буду считать, что эти издержки постоянны независимо от (или прямо отражают изменения в) степени специфичности человеческих активов. Следовательно, последняя является для меня определяющим фактором.

быть нарушено в ущерб менее информированному участнику контрактного взаимодействия. Такого результата можно избежать путем предоставления работникам большей информации. Их «информационное» членство в совете директоров является одним из средств достижения этой цели. Действительно, как утверждает Аоки, «истинная ценность кодетерминации может быть обнаружена в том, что она является механизмом распространения важной и точной информации» (1984, р. 167).

Членство наемных работников в советах директоров может быть особенно важным в периоды фактического или потенциального бедствия фирм, особенно когда они просят рабочих пойти на уступки в трудовых соглашениях. Членство рабочих в совете директоров может смягчить их скептицизм относительно таких предложений посредством обмена достоверной информацией⁶. Включение Дугласа Фрезера в совет директоров «Крайслера» в период восстановления экономической мощи компании является примером такой ситуации*.

Однако подобная практика не пользуется широкой поддержкой. Некоторые ее оппоненты опасаются, что будет трудно противостоять трансформации информационных ролей в участие с правом принятия решений. Хотя также возможно и то, что информационные выгоды от членства работников в советах директоров оцениваются неадекватно⁷.

⁶ Как отмечает Харт, если не рабочие, а только фирма могла бы следить за фактическим состоянием дел, то «невозможно было бы напрямую увязать размер их заработной платы с хозяйственным положением фирмы. Ибо если в контракте говорится, что уровень заработной платы должен падать в тяжелые для фирмы времена, то в ее интересах будет постоянно утверждать, что времена тяжелые» (Hart, 1983, р. 3). Строго говоря, возможности такого поведения фирм ограничены. Как только *ex post* информация становится доступной, фирмы, вопиющим образом занижающие оценки условий бизнеса, становятся известны и с этого момента будут заклеены позором. *Ex ante* условия трудового соглашения будут в дальнейшем корректироваться в ущерб фирме.

* На рубеже 1970—1980-х гг. Дуглас Фрезер был президентом Объединенного профсоюза работников автомобилестроительной промышленности США.— *Прим. ред.*

⁷ В опубликованной в одном из юридических журналов статье утверждается, что введение в совет директоров представителей профсоюзов способствовало бы росту информированности акционеров (см.: An Economic and Legal Analysis of Union Representation on Corporate Boards of Directors // U.Pa.L.Rev., 1982, vol.130, p. 919). Автор статьи утверждает, что такое представительство могло бы, по сути, «уменьшить возможности для менеджеров управлять корпорацией только в соответствии с личными

2.2.Б. Собственники

Термин «собственники» обычно резервируется для акционеров, но иногда этот статус применим и к держателям долговых обязательств корпорации. Однако, как их ни называй, поставщики финансовых ресурсов имеют с фирмой уникальные отношения: все их инвестиции в нее потенциально подвергаются риску невозврата. Напротив, производительные активы (основные производственные сооружения и оборудование, человеческий капитал) поставщиков сырья, труда, полуфабрикатов, электроэнергии и т. п. обычно остаются в их владении. Следовательно, при осуществлении контрактных отношений, соответствующих точке А, эти поставщики могут без дополнительных затрат и с экономической выгодой переориентировать свои активы на другие проекты. Для того чтобы переместить свои активы, поставщики финансовых ресурсов должны иметь гарантии возмещения или возврата своих средств иным способом⁸. Соответственно, контракты с участием поставщиков финансовых ресурсов, по сути, всегда характеризуются условием $k > 0$. Вопрос лишь в том, хорошо защищены их инвестиции (точка С) или плохо (точка В).

1. Владельцы обыкновенных акций. Хотя хорошо развитый рынок акций позволяет индивидуальным акционерам путем продажи своих акций легко прекратить участие в собственности, из этого не следует, что акционеры имеют ограниченный групповой интерес в развитии фирмы. То, что доступно индивидуальному акционеру, может быть

интересами, а не интересами акционеров» (*Ibid.*, p. 956). Если эта идея верна, то встает вопрос, почему некоторые сообразительные акционеры не распознали выгод от участия профсоюзов в советах директоров и не внесли соответствующие изменения в уставы корпораций. Является ли это игнорированием таких выгод? Достаточно ли хорошо укрепили свои позиции находящиеся у власти менеджеры, что они могут предотвратить любые подобные корректировки уставов? Или же выгоды элиминируются по причине неизвестных нам издержек, сопровождающих названные преобразования?

⁸ По сути, поставщики финансовых ресурсов подвергаются риску двух типов: во-первых, они поставляют покупательную силу общего назначения, которая может быть просто растрочена или экспроприрована иным способом; во-вторых, эти средства могут быть использованы для поддержки инвестиций фирмы в специфические активы. Хотя поставщики других специфических для фирмы ресурсов — труда, сырья, полуфабрикатов — сталкиваются с рисками второго типа, вероятность возникновения риска первого типа обычно ограничена объемом предоставленных краткосрочных кредитов.

недоступно всем акционерам, вместе взятым. Хотя некоторые исследователи корпоративного управления трактуют отношения между акционерами и корпорацией только как слабые, такая точка зрения основана на ошибочном представлении о структуре собственников корпорации. Акционеры как группа имеют с последней уникальные отношения. Они являются единственным добровольным контрагентом корпорации, чьи отношения с ней не становятся предметом периодического возобновления. (Общество можно рассматривать как невольного контрагента, чьи отношения с корпорацией строго не определены.) Наемные работники, поставщики полуфабрикатов, держатели долговых обязательств фирмы и ее клиенты — все имеют возможности изменения условий контрактов с корпорацией при их возобновлении. Акционеры, напротив, осуществляют инвестиции на срок жизни фирмы⁹, и в случае ее ликвидации они оказываются в конце очереди претендентов на ее имущество.

Акционеры также уникальны в том, что их инвестиции не связаны с созданием конкретных активов. При создании гарантий двустороннего характера, обычно ассоциируемых с контрактными отношениями, соответствующими точке С, распыленное использование инвестиций акционеров ставит последних в очень невыгодное положение. Ввиду огромного разнообразия направлений применения этих инвестиций, традиционные ограничения на осуществимость всеобъемлющего *ex ante* контракта проявляются здесь в высочайшей степени. Более того, поскольку в периоды возобновления контракта невозможно учесть и отразить в его содержании все непредвиденные будущие события по причине того, что контракт о владении акциями действует на протяжении срока жизни фирмы, то стороны оказываются в контрактном тупике. Не создав какого-либо механизма защиты своих инвестиций, акционеры неминуемо оказываются в рамках контрактных отношений, характерных для точки В.

Вспомним, что поставщики, работающие по контракту, соответствующему точке В, требуют надбавки к цене за

⁹ Фактически контракт между фирмой и акционерами может потенциально (и иногда в действительности) уточняться путем внесения изменений в устав корпорации. Однако такие изменения в основном инициируются менеджментом и зачастую, по сути, работают в его пользу. (См. обсуждение контрактов типа «золотой парашют» ниже, в сноске 24.)

свою продукцию, потому что с такими контрактами связан риск экспроприации. Эту надбавку можно рассматривать как своего рода штраф, налагаемый на фирму за ее неспособность создать гарантии, характерные для контрактов, расположенных в точке С. Побудительный мотив фирмы к избежанию такого штрафа представляется очевидным (Jensen and Meckling, 1976, p. 305). Что же следует фирме для этого сделать?

Одним из возможных ответов на данный вопрос было бы самообеспечение предпринимателями всех их потребностей в акционерном финансировании — из собственных фондов или из средств друзей и семьи, т. е. тех, кто знает их, доверяет им и может применить санкции, недоступные для аутсайдеров, т. е. тех, кто не входит в круг друзей или родственников. Однако это установит жесткий предел объема акционерного финансирования. Более того, увеличение объема кредитного финансирования с целью компенсации этих ограничений нельзя использовать в качестве решения проблемы¹⁰.

Вторым возможным ответом на рассматриваемый вопрос является изобретение структуры управления, которую держатели акций признали бы в качестве гарантии от экспроприации и грубых ошибок менеджмента. Предположим, совет директоров создан таким образом, что он: 1) избран пропорциональным голосованием тех, кто владеет котируемыми акциями; 2) обладает властью для замены менеджеров; 3) имеет доступ к внутрифирменным оценкам экономических результатов корпорации за определенные периоды времени; 4) может санкционировать углубленный аудит для особых целей перманентного контроля; 5) извещается о возможных важных инвестиционных и управленческих решениях до того, как они проводятся в жизнь; 6) осуществляет контроль за решениями и мониторинг деятельности менеджеров фирмы в других вопросах¹¹. Использование такой структуры управления,

¹⁰ Кроме того, держатели долговых обязательств фирмы будут неохотно инвестировать в неперемещаемые активы, следовательно, фирма будет более активно инвестировать в основные производственные сооружения и оборудование общего назначения (перемещаемые активы), чем она бы делала это, если бы могла гарантировать необходимый объем акционерного финансирования на условиях точки С.

¹¹ Фама и Дженсен выделяют четыре стадии этого процесса:

«1. **Иницирование** — разработка предложений по использованию ресурсов и структурированию контрактов; 2. **Ратификация** — выбор тех вариантов решений, которые следует реализовать; 3. **Реализация** — вы-

вероятно, способствует смещению контрактных отношений, соответствующих точке В, которые в противном случае имели бы место, в направлении контрактной ситуации в точке С и реализации ассоциируемых с последней выгод.

Таким образом, совет директоров возникает эндогенно, как механизм обеспечения гарантий инвестиций тех, кто сталкивается с размытым, но существенным риском экспроприации, ибо создаваемые на эти средства активы многочисленны и конкретно не определены, а потому их нельзя целенаправленно защитить четко сформулированным транзакционно-специфическим способом. Совет директоров, понимаемый таким образом, следует рассматривать как находящийся в руках акционеров инструмент управления их контрактными отношениями с корпорацией. Ответ на вопрос, выполняет ли совет директоров аналогичную функцию для других контрагентов, зависит от особенностей их контрактных отношений с фирмой.

Такая защита интересов акционеров потенциально и зачастую в действительности дополняется другими мерами. Примерами тому являются ограничительные положения устава корпорации и требования раскрытия экономической информации. Фирмы признают потребности акционеров в контроле за их развитием, и многие из них добросовестно пытаются его обеспечить¹². Однако руководство некоторых фирм играет в «игры с заданным результатом» (не раскрывает стратегических решений, для того чтобы «обрубить концы» и сбежать прежде, чем могут быть предприняты меры, исправляющие положение), а отдельные менеджеры обычно раскрывают информацию выборочно или предоставляют искаженные данные. Для придания акционерам большей уверенности можно раз-

полнение ратифицированных решений; 4. **Мониторинг** — измерение результатов деятельности лиц, принимающих решения, и назначение им вознаграждений» (Fama and Jensen, 1983, p. 303). По мнению данных авторов, ответственность за инициирование и реализацию решений следует закрепить за менеджерами, а ратификацию и мониторинг — за советом директоров (p. 313). См. также обсуждение Фицроем и Мюллером проблемы взаимоотношений акционеров с корпорацией. Эти исследователи подчеркивают, что «если владельцев обыкновенных акций лишить права голосовать на собрании акционеров, то они потребуют более четко оговоренных в контракте условий выплаты и величины дивидендов» (FitzRoy and Mueller, 1984, p. 40).

¹² Заинтересованность торговцев акциями в раскрытии информации обсуждается в работе Diamond, 1983. Злоупотребления положениями устава корпорации рассматриваются в работе Williamson, 1979.

работать дополнительные меры предупреждения фактов сокрытия либо искажения информации. Формирование аудиторского комитета совета корпорации из директоров-аутсайдеров и сертификация ее финансовых отчетов аккредитованной эккаунтинговой фирмой, несомненно, способствуют достижению этих целей. Другим способом реализации последних является обязательное раскрытие финансовых отчетов перед государственным органом, уполномоченным проводить расследования деятельности фирм. Эффективность таких методов обеспечения интересов акционеров трудно измерить¹³.

2. Кредиторы. При определенных нетипичных обстоятельствах кредиторы также могут заслуживать представительства в совете директоров. В отличие от акционеров кредиторы обычно выдают краткосрочные займы под деловые проекты общего назначения или долгосрочные займы под залог активов. Уверенность в финансовой надежности фирмы вместе с непродолжительностью долгового обязательства создает твердые гарантии для краткосрочных кредиторов. Последним дополнительно не требуется представительство в органах управления фирмой-заем-

¹³ Тем не менее Джордж Стиглер сделал интересную попытку оценить влияние Комиссии по ценным бумагам и биржам (КЦББ — Securities and Exchange Commission) на поведение фирм. Он характеризует методологию своего исследования как «упрощение в чистом виде... Мы рассмотрели все новые эмиссии акций промышленных компаний стоимостью более 2,5 млн долл. за 1923—1928 гг. и превышающие 5 млн долл. за 1949—1955 гг. и измерили соотношение номинальной стоимости акций, выпущенных в рамках этих эмиссий... с их средней рыночной стоимостью в течение 5 следующих за эмиссией лет» (Stigler, 1964, p. 120). Результаты новых выпусков акций в период до создания КЦББ по сравнению с периодом после ее создания, рассчитанные на основе указанного соотношения для временных интервалов «плюс один год», оказались следующими (первая цифра — значение до создания КЦББ, вторая — после создания КЦББ): после одного года — 81,9 против 81,6; после 2 лет — 65,1 против 73,3; после 3 лет — 56,2 против 72,6; после 4 лет — 52,8 против 71,9; после 5 лет — 58,5 против 69,6. Стиглер заявляет, что поскольку указанные различия становятся статистически значимыми только на 3-й и 4-й годы, то деятельность Комиссии по ценным бумагам и биржам не оказала на эти соотношения никакого влияния.

Однако этот вывод имеет два недостатка. Во-первых, проверка статистической значимости не требуется там, где, как в случае исследования Стиглера, измеряются характеристики всей совокупности фирм, а не их выборки. Во-вторых, более интересными были бы результаты проверки того, изменялась ли норма прибыли на акционерный капитал в результате введения новых мер государственного регулирования. Более полное раскрытие экономической информации должно было бы привести к снижению средних норм прибыли, *ceteris paribus*.

щиком. Кредиторы, выдающие займы на длительный срок, обычно выдвигают предварительные претензии на долгосрочные активы фирмы-заемщика. Если же эти активы нельзя легко переориентировать на другие проекты, то кредиторы, как правило, требуют от заемщика долевого финансирования его инвестиций путем залога части акций компании. Таким образом, долгосрочные кредиторы обычно тщательно «состыковывают» побудительные мотивы и защищают себя гарантиями, соответствующими условиям контрактных отношений в точке С (Smith and Warner, 1979).

Однако, как отмечает Мервин Кинг, в странах, где рынок ценных бумаг развит слабо, фирмы вынуждены в большей степени полагаться на кредитное финансирование (King, 1977, p. 156). При таких обстоятельствах трудно обеспечить адекватные гарантии возврата займов. По мере увеличения степени риска держатели долговых обязательств начинают здесь больше интересоваться деталями текущих управленческих решений фирмы и ее стратегических планов. При высоком показателе отношения размера задолженности к величине акционерного капитала кредиторы начинают все чаще вести себя как акционеры, в результате чего активизируются консультации между руководством фирмы и ее основными кредиторами. При этом может стать необходимым присутствие представителей банка в совете директоров с правом голоса. В более общем случае такое присутствие банка может быть приемлемым для фирм, переживающих трудные времена, но положение изменится, как только появятся свидетельства финансового оздоровления.

3. Отступление от теории оптимальной структуры финансов фирмы. Выводом из проведенного выше анализа является то, что способ финансирования инвестиций будет постоянно изменяться в зависимости от особенностей используемых фирмой активов. По причинам, изложенным в главе 2, обычное разделение издержек на постоянные и переменные не удовлетворяет потребностям нашего исследования. Решающим обстоятельством является скорее степень перемещаемости активов. В непосредственной зависимости от нее, согласно логике принятой нами концепции, будет изменяться степень использования акционерного финансирования. Теории финансов, в которых не учитываются различия в специфичности активов, предрекают, напротив, что подобная зависимость не возникает. Теорема

Модильяни — Миллера (Modigliani and Miller, 1958), согласно которой стоимость капитала не зависит от структуры капитала фирмы, таким образом расходится с концепцией, основанной на анализе специфичности активов и структур управления контрактными отношениями.

2.2.В. Поставщики

Имеют или нет поставщики сырья и полуфабрикатов интерес в делах фирмы, зависит от того, сделали ли они существенные инвестиции в долгосрочные активы, которые нельзя переориентировать на другие проекты без потерь в их экономической ценности в случае преждевременного прекращения отношений с фирмой. Однако сам факт, что одна фирма имеет значительный объем деловых отношений с другой фирмой, не доказывает, что вследствие этого специфические активы подвергаются риску. В худшем случае, если отношения прерываются, то поставщики, заключающие контракты на условиях точки А, несут скромные затраты, связанные со сменой клиента. Для защиты их интересов не требуются ни специализированный механизм двустороннего управления сделкой, ни членство в совете директоров. Достаточной является защита, предоставляемая рынком.

Поставщики, делающие для поддержания сделки значительные инвестиции, специфические относительно фирмы-клиента, будут требовать либо надбавок к ценам поставок (аналогично контрактной ситуации в точке В, где ожидаемая цена безубыточности равна \bar{p}), либо специальных управленческих гарантий (имеющих место при контрактных отношениях в точке С). Прогрессивные платежи и использование «заложников» для поддержания обмена представляют собой иллюстрации гарантий, характерных для контрактов в точке С. Соглашение об улаживании споров через арбитраж, а не через суд также соответствует духу управления контрактами в точке С. (Проблемы здесь те же, что отмечались в предыдущих главах при рассмотрении отношений между поставщиками и покупателями по поводу управления сделкой.)

С учетом разнообразия широко применяемых управленческих механизмов, к которым фирмы и поставщики имеют доступ, отсутствуют общие основания для дополнительной защиты интересов поставщиков посредством предоставления им мест в совете директоров фирмы-кли-

ента. Конечно, возможны исключения, когда, например, размеры торговых операций велики и для координации процесса планирования инвестиций требуется общая информационная база¹⁴. Однако обычно структура управления, которую фирма и поставщик создают на время действия контракта (и которая поддерживается благодаря переплетению межфирменных отношений), обеспечивает адекватную защиту интересов поставщика. Членство в совете директоров, если оно вообще имеет место, следует ограничить информационным участием.

2.2.Г. Клиенты

Главная защита для клиентов, участвующих в сделках, соответствующих точке А, как правило, заключается в возможности выбора другого поставщика. Исключение составляют продукты, которые оказывают замедленное воздействие на здоровье человека. У потребителей товаров длительного пользования также могут возникнуть особые проблемы. Однако ни один из этих случаев не является достаточной причиной членства потребителей в совете директоров фирмы-производителя.

Опасности для здоровья потребителей возникают тогда, когда последние по сравнению с фирмой-производителем плохо организованы и им не хватает информации о качественных характеристиках товаров. Создание двусторонней структуры управления сделкой между фирмой и ее клиентами может потерпеть неудачу, поскольку имеются трудности объединения клиентов, в силу того что они не знают друг друга или ввиду легкости поведения по принципу безбилетника. Поэтому может быть востребована защита интересов потребителей третьей стороной. Выполнение функции вселения уверенности в потребителей продукции на таких рынках мог бы взять на

¹⁴ Преимущества наличия общей информационной базы заключаются в том, что поставщик посвящается в планы покупателя и может получить удовлетворение от участия в его внутрифирменном процессе принятия решений. Одна крупная японская промышленная фирма по собственной инициативе предложила включить представителя основного поставщика (с которым она была близка к созданию совместного предприятия) в свой совет директоров без права принятия решений, а только для обмена информацией. Если результаты голосования меньшинства незначительны, а предоставление достоверной информации ценится высоко, то выгода от продления срока действия франшизы невелика (на самом деле продолжение его чревато потенциальными убытками).

себя некий регулирующий орган, уполномоченный собирать рекламации и проверять продукцию на предмет ее безопасности для здоровья людей.

Представляется проблематичным, что членство потребителей в совете директоров может обеспечить дополнительную защиту их интересов. Кто является представителем интересов всех потребителей? Как такие представители поддерживают связь со всеми потребителями? Символическое представительство может привести только к нежелательной самоуверенности потребителей¹⁵.

Схожие проблемы с организацией и информированностью клиентов возникают в случае потребительских товаров длительного пользования. Это происходит как в ситуации, когда такие товары не требуют послепродажного обслуживания, так и тогда, когда объем подобных услуг значителен¹⁶. К числу доступных методов защиты интересов потребителя относятся торговые марки, гарантийное обслуживание и механизм арбитража. Покупатели, выбирающие договорные отношения, соответствующие точке В, по-видимому, расположены к заключению сделок. Дополнительным гарантиям они, без сомнения, предпочтут более низкую цену. Такие клиенты подсознательно согласны на более высокий риск и должны мириться со случаемися порой неприятностями. Однако есть и другие потребители, которые ценят гарантии, предоставляемые контрактами, соответствующими точке С. Некоторые из них готовы платить надбавку к цене товара, если он имеет торговую марку. Наличие последней позволяет фирме существенно расширить горизонт планирования и стимулирует ее вести себя «бо-

¹⁵ Комментируя родственную проблему отбора членов совета директоров, Рейньер Краакман отмечает, что поскольку «менеджеры корпорации... в значительной степени независимы в контроле за подбором и определением срока пребывания в должности директоров-аутсайдеров, а также юристов и бухгалтеров, привлекаемых со стороны... то попытка потенциальных нарушителей спокойствия выявить коррумпированных или оказавшихся подчиненными менеджерам директоров-аутсайдеров может оказаться не более чем детской забавой» (Краакман, 1984, р. 863). Можно допустить, что «профессиональные» адвокаты потребителей могли бы устранить эту озабоченность. Однако весьма непростым делом является определение подходящих для этого профессионалов.

¹⁶ Примером первой ситуации является замена, а не ремонт вышедшего из строя крупного стационарного радиоприемника, второй — ремонт автомобиля при его поломке.

лее ответственно»¹⁷. (Строго говоря, потребители должны быть осторожны в отношении фирм, которые создают себе репутацию для того, чтобы в дальнейшем ее растратить, используя при этом к своей выгоде запаздывающее развитие восприятий потребителей¹⁸.) Гарантии качества представляют собой формализованную разновидность послепродажной защиты потребителей, и многие из них доступны на определенных условиях. Практика участия потребителей в арбитражных комиссиях также способствует защите интересов потребителей. Те из них, которые придают большое значение честному соблюдению условий сервисного обслуживания в течение гарантийного периода, по-видимому, предпочитают покупать товары с торговыми марками, к производителям которых можно в случае необходимости предъявить претензии через арбитраж.

Если стремиться учесть разнообразие интересов потребителей, то могут потребоваться дальнейшие нововведения в методах их защиты. Однако если исключить из рассмотрения крупных клиентов с особыми информационными запросами, то общая идея введения представителей клиентов в совет директоров оказывается неубедительной.

2.2.Д. Местное сообщество

Заинтересованность местного сообщества в делах корпорации является обширной темой. Я рассматриваю толь-

¹⁷ Проблемы возникают, когда утвердившиеся на рынке фирмы, имеющие определенные обязательства перед своей отраслью, решают сократить убытки и выйти из нее. В качестве примера такого поведения можно привести недавние события на рынке домашних компьютеров. Эндрю Поллак так объясняет решение «Тексас Инструментс» (Texas Instruments) выйти из этого бизнеса: «Поражение «Тексас Инструментс» на рынке домашних компьютеров наложило тяжелое бремя на финансы компании, ее репутацию и работников. Однако более чем один миллион других людей — владельцев домашних компьютеров модели 99А производства «Тексас Инструментс» — также будут страдать.

Вероятно, им станет значительно труднее ремонтировать свои компьютеры и находить для них новые программы и периферийное оборудование, такое, как устройства для хранения данных и принтеры, предназначенные для использования совместно с этими компьютерами» [*'Texas Instruments' Pullout*] // *New York Times*, 1983, October 31, p. D1, col.3].

В проигрыше оказались покупатели компьютеров модели T199A, заключившие негласную сделку с «Тексас Инструментс», но не получившие того, что им в соответствии с ней причиталось, поскольку компания решила выйти из данного бизнеса.

¹⁸ Общее обсуждение проблем информированности потребителей содержится в работе Beales, Craswell and Salop, 1981.

ко два ее аспекта: побочные эффекты деятельности корпораций и риски присвоения ими общественных благ.

Побочные эффекты обычно возникают там, где участники хозяйственного процесса не поддерживают между собой контрактные отношения. Примером такого сюжета является загрязнение окружающей среды. Меры по исправлению ситуации могут быть здесь интерпретированы как попытка местного сообщества навязать контрактные отношения там, где их никогда не было. Например, общество может ввести для фирм налог на (своего рода цену за) загрязнение окружающей среды или же установить правило, согласно которому уменьшение загрязнения окружающей среды должно быть одним из обязательных условий ведения бизнеса.

Хронической проблемой в этой сфере является приобретение знаний, на основе которых можно строить аргументированную политику контроля за загрязнением окружающей среды. Фирмы часто владеют соответствующими знаниями и могут раскрыть их только селективно или в искаженной форме. Членство представителей общественности в совете директоров корпорации могло бы снизить возможность дезинформации. Но такая мера оказалась бы дорогостоящей, если в результате ее корпорация оказалась бы политизирована или отошла бы от своего главного предназначения как инструмента минимизации затрат. Более эффективными могли бы оказаться штрафы за дезинформацию, усиленные увещаниями. В этой сфере деятельности фирм просто может не быть безоговорочно хороших вариантов решения проблемы.

Риски экспроприации еще в меньшей степени оправдывают членство представителей общественности в совете директоров корпорации. Общины часто создают долговременную инфраструктуру поддержки новых предприятий или инвестиций старых фирм в свое обновление. Экспроприация возможна, если фирма может капитализировать эти общественные инвестиции и извлечь доход из распродажи созданных благодаря им основных фондов. Такие опасения усиливаются, когда фирма делает инвестиции скорее общего, чем специализированного, назначения. Поэтому общины, делающие капиталовложения в поддержку развития фирмы, должны тщательно выяснить характер осуществляемых ею инвестиций.

Как в любом другом случае, риски экспроприации будут уменьшаться, если стороны могут заключить конт-

ракт, соответствующий точке С. Настаивание на том, чтобы фирма делала специализированные инвестиции, сродни использованию залогов для поддержания экономического обмена. В целом не членство представителей общест-венности в совете директоров корпорации, а специально созданный механизм защиты общественных интересов в рамках контрактов, соответствующих точке С, больше подходит в качестве главной основы гарантий для обществен-ных инвестиций.

2.2.Е. Администрация фирмы

Существует один контрагент корпорации, который, как ни странно, не упоминается в большинстве работ по кор-поративному управлению,— это администрация фирмы. Вероятно, исследователи предполагают, что менеджерам изначально определена роль посредника между соперни-чающими контрагентами¹⁹. А некоторые критически на-строенные авторы утверждают, что менеджеры и так из-лишне активно представлены в делах фирмы и потому участие их в совете директоров само по себе является проблемой, а не решением других проблем. Данные воп-росы рассматриваются ниже, в разделе 3.

2.3. Процесс контрактации в его целостности

Предположим, *arguendo*, что членство в совете дирек-торов с правом голоса гарантировано для контрагентов, с которыми заключены контракты на условиях точки В. Далее предположим, что контрагенты, расположенные в точке С, хотят, чтобы им также разрешили участвовать в совете с правом голоса. В поддержку этого предложения можно было бы выдвинуть два аргумента: введение в совет контрагентов из точки С есть результат великоду-шия; или же посредством расширения совета будут ре-ализовываться демократические цели. Каковы же сопря-женные с этими действиями затраты?

Одним из очевидных видов издержек являются затра-ты на обеспечение информацией. Если мы хотим, чтобы представители контрагентов в совете директоров были информированными лицами, то возникает огромная по-

¹⁹ Такова точка зрения Аоки (Aoki, 1984, ch.8). См. также: Berle, 1959, p. 8.

требность в их обучении. Представители каждого специализированного контрагента будут нуждаться в солидных знаниях об общих принципах функционирования и текущем развитии корпорации. При таком участии членов совета в делах последней возникает риск отвлечения лиц, принимающих стратегические решения, от их прямых обязанностей и вынуждения их исправлять ошибки, допускаемые на уровне оперативного руководства. Это означает расточительство ценных ресурсов. Однако более серьезной проблемой представляется перспектива того, что включение в совет действующих на взаимовыгодной по отношению друг к другу основе контрагентов способствует возникновению оппортунизма. Если контрагент, достигший двусторонней договоренности в сделке с корпорацией, участвует в принятии решений в совете директоров, то в период действия контракта он приобретает средство воздействия на корпорацию для вырывания у нее дополнительных уступок. Оппортунизм особенно вероятен тогда, когда в совете представлено много приверженных друг другу контрагентов и становится возможным их поведение по принципу «ты мне — я тебе». Кроме того и в связи с этим активы корпорации могут быть растрочены на подержание «стоящих дел», которым симпатизируют конкретные контрагенты фирмы.

Более того, «нетребуемое» участие в принятии решений советом директоров таких плохо подходящих для этого контрагентов вызовет последующую адаптацию к данной ситуации других субъектов, имеющих деловые отношения с фирмой. Прежде всего те, к кому обращаются с просьбой предоставить финансирование корпоративных инвестиций общего назначения, враждебно воспримут условия предоставления корпорации запрашиваемых средств. Более того, будут пересмотрены двусторонние контракты, подверженные риску того, что имущество корпорации может использоваться не по назначению, приводиться в негодность и разворовываться. Предвидение возможных попыток контрагента бороться за «лучшие» условия сделки приведет не только к изменению первоначальных условий контракта (цены предоставляемых им ресурсов), но также, вероятно, к ослаблению двусторонних гарантий. Таким образом, управление контрактными отношениями в точке С будет смещаться в направлении модели управления, характерной для точки В. В экстремальных случаях технологии и инвестиции специального назначения

будут заменены технологиями общего назначения, в результате чего возникнет модель управления сделкой, соответствующая точке А. Поскольку отсутствует экономический смысл членства в совете директоров контрагентов, с которыми заключены контракты на условиях точки А, то наивно полагать, что расширение прав членов совета директоров можно осуществить без дополнительных затрат.

Поэтому расширение прав не есть просто увеличение возможностей перераспределения богатства в ущерб тем, кто эти права имел раньше, и в пользу тех, кому они вновь предоставляются. При отсутствии надежды на корректировку несовершенных положений контракта путем предоставления места в совете директоров прежде не представленному там контрагенту расширение прав его членов будет иметь два негативных результата. Разработка будущих условий финансирования будет происходить в неблагоприятном для фирмы ключе, а условия двустороннего договора между фирмой и контрагентом, интересы которого затрагиваются, вероятнее всего, ухудшатся. В данном случае, как и вообще, процесс контрактации следует исследовать в его целостности, а не по состоянию на определенный момент времени.

Однако информационное участие в совете директоров, как представляется, не приводит к идентично серьезным опасениям. Поэтому в той степени, в которой информационное участие обеспечивает уверенность в контрактных отношениях и удерживает от возможных злоупотреблений (подобных тем, что обсуждаются ниже, в подразделе 3.4), в такой форме участия есть много привлекательного.

3. АДМИНИСТРАЦИЯ ФИРМЫ КАК ЕЕ КОНТРАГЕНТ

3.1. Заключение контрактов с менеджерами

Большая трудность толкования контрактов высших менеджеров с корпорацией (аналогично контрактам с другими ее контрагентами) состоит в том, что администрация фирмы обычно понимается как обладающая полным контролем над ней. Вместо того чтобы быть ответственными агентами акционеров, менеджеры управляют фирмой, четко преследуя личные интересы. Любое предложение

улучшить их условия найма автоматически вызывает подозрение, поскольку предполагается, что менеджеры просто добавляют еще одно перышко к своему и без того уютному гнездышку. В данном разделе не будет выноситься окончательного суждения по этому вопросу и менеджеры будут рассматриваться наравне с другими контрагентами. Каковы особенности контракта между менеджерами и корпорацией и какими им следовало бы быть?

Поскольку в рамках контракта, соответствующего условиям точки А, от менеджеров не требуется наличия специфических для фирмы человеческих активов, в этом случае нет необходимости в специализированной структуре управления контрактом. Как любой другой контрагент с характеристиками, соответствующими точке А, такие менеджеры надеются, что механизм рынка обеспечит основную защиту их интересов. Однако с менеджерами, которые развивают специализированные для фирмы человеческие активы, заключаются контракты на условиях точек В или С.

Те менеджеры, у которых контрактные отношения с фирмой соответствуют точке В, получают более высокие текущие вознаграждения, чем те, которые пользуются внутрифирменным механизмом защиты их интересов, соответствующим точке С. Это знакомый результат при $\bar{p} > \hat{p}$. К каким типам защитных структур управления имеют доступ менеджеры, с которыми заключаются контракты на условиях точки С? Ответ на этот вопрос не очевиден, частично из-за сравнительной новизны идеи о том, что структуры управления контрактами могут и действительно содействуют взаимным интересам их участников. Такие структуры либо игнорировались, либо, как в случае профсоюзов, рассматривались как инструменты экономической власти, посредством которых наемные работники за счет фирмы улучшают условия оплаты труда. Строго говоря, это иногда имеет место. Но коллективная организация рабочих может также снизить контрактные риски, к выгоде обеих сторон, если работники приобретут в период работы в фирме специализированные относительно нее навыки.

При изучении контрактных отношений между высшими менеджерами и фирмой можно использовать тот же общий подход, но его применение здесь связано с дополнительными трудностями. В то время как организации

работников были постоянным предметом исследований и многие их микроаналитические детали были подробно описаны²⁰, заключению менеджерами контрактов с фирмой было уделено гораздо менее систематическое внимание. Тому есть несколько причин. Контракты с менеджерами разрабатываются скорее индивидуально, чем коллективно, и их содержание не подлежит раскрытию перед общественностью. Способы защиты или процедуры, к которым прибегает обиженный менеджер, обычно не формализованы, и по этой причине их труднее исследовать. Кроме того, как только мы переходим к исследованию менеджеров более высоких рангов, все труднее становится рассматривать их в отдельности от фирмы. К примеру, если не создан независимый комитет совета директоров по вознаграждениям менеджеров, то понимание сути контрактов между фирмой и ними усложняется тем очевидным фактом, что менеджеры одной рукой пишут свои контракты с фирмой, а другой подписывают их от ее лица. Кроме того, менеджеры часто из лучших побуждений стремятся думать о себе и о фирме как об одном целом. Алэн Фокс пишет по этому поводу так: «Отношения с менеджерами высшего звена и администраторами, чьи решения нельзя быстро или легко отслеживать, строятся как с членами некоего братства, наделенного высоким уровнем доверия», если их нравственные узы с корпорацией не подвергаются эрозии (Фокс, 1974, р. 170—171). Этой концепции не вполне соответствуют представления о том, что менеджеры должны создать формальный орган, к которому они могли бы апеллировать за поддержкой в спорах и за возмещением ущерба.

Тем не менее верно то, что менеджеры, которым предлагается сделать специфические для их фирмы инвестиции, вероятно, будут отстаивать для себя иные (более выгодные) условия контракта, если последний соответствует точке С, а не точке В. Каковы же доступные способы защиты интересов менеджеров?

3.2. Механизмы вознаграждения менеджеров

Как фирма, так и ее менеджеры должны осознавать достоинства разработки пакетов вознаграждений, которые предотвращают как поспешные отставки, так и не-

²⁰ См.: Doeringer and Piore, 1971.

желательные увольнения по собственному желанию. Способами защиты специфических активов могут служить требования к фирмам выплачивать выходные пособия в случае вынужденной отставки менеджеров и условие утраты последними прав на такие выплаты в случае увольнения по собственному желанию. Анализ получившей в последнее время распространение практики контрактов типа «золотой парашют» в некоторых отношениях уместен при изучении механизмов вознаграждения менеджеров.

«Золотые парашюты» представляют собой выходные пособия, выплачиваемые высшим менеджерам в случае «неблагоприятных» изменений в распределении обыкновенных акций фирмы, что обычно происходит в результате недружественных поглощений. Появление новых и усовершенствование старых способов поглощений фирм подвергают менеджеров нетрадиционным рискам. После поглощения часто происходит замена высших менеджеров. Даже если этого не случается, поглощение часто расстраивает их планы относительно карьеры. Осознавая подобные угрозы, менеджеры для избежания их попытаются перезаключить свои контракты, чтобы учесть эти риски.

«Золотой парашют» можно рассматривать как подобный ответ на указанную ситуацию. Если случаются неблагоприятные изменения в отношении собственности, высшие менеджеры не должны ожидать, пока их уволят, для того чтобы получить выходные пособия. Вместо этого они могут сами обеспечить себе награду за уход из фирмы. Им, например, предоставляется возможность «выпрыгнуть с парашютом» и получить большее выходное пособие, чем то, на которое они бы имели право после «нормального» увольнения (не зависящего от изменений в распределении собственности). Без такого механизма защиты находящихся у власти менеджеров новое руководство фирмы после его поглощения могло бы предложить первым должностям, унижающие их достоинство, и вынудить их уйти самим, таким образом лишая какого-либо выходного пособия.

Чем объясняется надбавка к выходному пособию в случае предоставления возможности самостоятельного его назначения? Доводом в пользу такой надбавки, возможно, является разница между обычными увольнениями и отставками в результате поглощения. Обычные увольнения, как правило, имеют причину, и они инициируют некоторую защиту (хотя и нечеткую) посредством внут-

рифирменного механизма обеспечения справедливости в трудовых отношениях²¹. После поглощения часто возникает атмосфера взаимной подозрительности и враждебности, и удачливые фирмы-покупатели озабочены тем, что менеджеры-старожилы будут саботировать организационные преобразования. Увольнения менеджеров после поглощений обычно не связаны с результатами их работы, и при этом менеджеры относительно не защищены механизмом внутренней организации²². Ввиду наличия дополнительных рисков есть основания полагать, что требуется выплата больших выходных пособий при увольнениях, связанных с поглощениями²³.

Однако при таком объяснении сути проблемы просто утверждается, что вознаграждения типа «золотой парашют» превысят те, которые выплачиваются при обычном расторжении трудового договора. Поэтому требуется некоторое предварительное представление о масштабах «золотых парашютов». Величина этих выплат должна ме-

²¹ Эти проблемы затрагивались в гл. 6, в которой был кратко исследован способ поддержки неформальной организацией внутрифирменного механизма обеспечения справедливости.

²² До тех пор, пока не будет заключен пакет новых негласных соглашений, результаты поглощения будут эффективно блокировать многие преимущества внутрифирменного механизма обеспечения справедливости.

²³ Дженсен выражает недоумение по поводу «контрактов типа «золотой парашют»... [которые] вступают в силу только в случае ухода менеджера с работы и таким образом провоцируют ненужный конфликт между акционерами и высшими управляющими. Нынешние акционеры и компания-покупатель были бы не против продолжить сотрудничество с менеджерами, обладающими ценными знаниями и навыками... Компания может устранить эту проблему, делая вознаграждение зависимым от передачи полномочий контроля менеджерам, а не от его ухода из фирмы» (Jensen, 1984, p. 118).

Я обеспокоен этим предложением. Согласно ему допускается, что: 1) менеджеры-старожилы не будут недовольны фактом поглощения их фирмы; 2) а если они будут все-таки недовольны, то: а) будут вести себя как ни в чем не бывало, б) им могут предложить взятку, чтобы после поглощения они вели себя по-старому. «Золотые парашюты» вообще не будут предлагаться в случаях 1 или 2а. Следовательно, ситуация 2б является реалистичной гипотезой. При отсутствии дополнительных механизмов не представляется ясным то, как одновременная выплата, т. е. вознаграждения типа «золотой парашют», осуществляемая после изменений в системе контроля, надежно обеспечит неизменность поведения менеджеров. Напротив, это кажется наименее вероятным сценарием, поскольку нынешняя практика «золотых парашютов» является рациональной реакцией на противоречия в трудовых отношениях, сопровождающие сделку поглощения.

няться в прямой зависимости от размера инвестиций менеджера в свой специализированный относительно фирмы человеческий капитал, которые подвергаются риску. Абсолютная величина пенсии и других материальных выгод, которыми высший менеджер жертвует в случае увольнения по собственному желанию, — одно из средств измерения этих инвестиций. Отсутствие штрафов за добровольное увольнение является доказательством, *prima facie**, того, что навыки конкретных менеджеров есть навыки скорее общего назначения, чем специализированные относительно фирмы. Защита интересов таких менеджеров с помощью контракта типа «золотой парашют» не требуется, и, по-видимому, в этом случае он является сделкой с самим собой²⁴.

Отметим, что неспособность разработать для менеджеров, для человеческого капитала которых $k > 0$, контрактные гарантии, соответствующие условиям точки С, приведет к заключению новой сделки по условиям точки В. Строго говоря, менеджеры-старожилы, чей человеческий капитал зависим от фирмы, возможно, не смогут

* Достаточным при отсутствии опровержения (*лат.*).

²⁴ Управляющие в специализированных фирмах (монополиях или фирмах, обслуживающих очень узкие рыночные ниши) более подходят для использования системы «золотых парашютов», чем в фирмах, действующих в конкурентных отраслях, где опыт, накопленный одной фирмой, частично передается другой.

Крайне необходима систематическая оценка различий в условиях контрактов типа «золотой парашют». Существование подобного разнообразия очевидно из следующей статьи из «*Wall Street Journal*»:

«По скромному плану защиты интересов менеджеров, разработанному производителем электронных компонентов «АВЗ» (AVX Corp.), расположенным в г.Грейт-Нек, штат Нью-Йорк, председателю совета директоров корпорации Маршаллу Батлеру предусматривается выплата в размере его 9-месячного оклада, что составляет около 100 тыс. долл., в случае, если он будет уволен в результате поглощения. В свою очередь, план корпорации «Бенефициал» (Beneficial Corp.) охватывает 250 ее «ключевых» менеджеров и обеспечивает каждому из них выплату 3-годовалого жалования и другие материальные выгоды, если они посчитают, что условия их работы ухудшатся в результате изменений в системе контроля. Этот концерн, предоставляющий диверсифицированные финансовые услуги, отказался назвать потенциальную общую сумму затрат на осуществление данного плана, однако известно, что только 5 высших менеджеров компании заработали в 1982-м финансовом году почти 1,6 млн. долл., и потому эти затраты легко могут превысить 40 млн. долл.

Некоторые планы предусматривают льготы для директоров-аутсайдеров наравне с менеджерами. Как раз перед тем как корпорация «Брансвик» (Brunswick Corp.) в начале этого года сумела защититься от угрозы поглощения со стороны корпорации «Виттакер» (Whittaker Corp.),

настоять на том, чтобы их вознаграждения корректировались в соответствии с возникновением дополнительных рисков. Но приходящие им на смену менеджеры, которым предлагается занять должности, характеризующиеся условием $k > 0$, не обременены подобными проблемами. Если сделка, отвечающая условиям точки С, не состоялась, то они будут настаивать на том, чтобы компенсация в рамках контракта с условиями точки В была увеличена в соответствии с риском поглощения. Такие менеджеры рискуют очень многим, если угроза поглощения материализуется. У них не только нет возможности получить при увольнении «золотой парашют», но и их большие оклады, соответствующие условиям точки В, оказываются в этом случае под ударом. Поэтому такие менеджеры будут прилагать огромные усилия для того, чтобы отбить попытку поглощения. Следовательно, отнюдь не в интересах акционеров отказывать менеджерам, для которых $k > 0$, во включении в контракты с ними пунктов о «золотых парашютах».

ее совет директоров одобрил «золотые парашюты» для своих членов-аутсайдеров в возрасте 55 лет и старше, проработавших в этом органе не менее 5 лет. Совет проголосовал за выплату им их годового гонора (22 тыс. долл.) и пожизненное предоставление традиционных для компании материальных льгот, если они решат «уволиться» в связи с враждебным поглощением фирмы; 11 высших менеджеров этой корпорации, ведущей бизнес в области здравоохранения, в индустрии развлечений и сфере новых технологий (некоторые из них были членами совета директоров), получили «парашюты», гарантирующие им аналогичный пакет выплат на срок до 5 лет в случае вынужденного увольнения из компании...

Компании по-разному обосновывают введение «золотых парашютов». По мнению большинства из них, эти планы создают гарантии того, что высшие менеджеры не станут произвольно противодействовать предложениям о поглощении, выгодным для акционеров, хотя некоторые фирмы откровенно признают «золотые парашюты» инструментами защиты от поглощений. Например, в прошлом году директора корпорации «Грей Адвертайзинг» (Grey Advertising Inc.) назначили Эдварду Г. Мейеру, председателю ее совета и президенту, «парашют» в размере 3 млн. долл. как составную часть ряда изменений, о которых говорилось, что они «могут сделать компанию менее поддающейся успешной попытке поглощения», поскольку в результате их возрастали затраты на такую сделку. В то время когда это решение было принято, «парашют» мистера Мейера оценивался примерно в 8% рыночной стоимости всех обыкновенных акций компании» [Klein, 1982, p. 56].

Бесспорно, не вызывает сомнения то, что все эти планы в равной степени имеют большие достоинства. Не правда ли, вновь поражают способности менеджеров и членов совета директоров заключать сделки с самими собой?

3.3. Членство в совете директоров

Предположим, были выработаны подходящие схемы «состыковки» стимулов. Может ли фирма повысить эффективность деятельности менеджеров путем введения их в совет директоров? Такая постановка проблемы предполагает, что главной функцией совета директоров является защита интересов акционеров. Другие исследователи называют такую концепцию совета директоров «мониторинговой моделью». Кеннет Эндрюз характеризует мониторинговую модель как упрощенную, заформализованную и саморазрушительную (Andrews, 1982, p. 44—46). Пол Макавой и его соавторы утверждают, что серьезные усилия по внедрению мониторинговой модели могли бы иметь «всепроницающее отрицательное воздействие... на принятие рискованных решений» (MacAvoy et al., 1983, p. с-24).

Конечно, обе эти точки зрения могут быть правильными. Но ни Эндрюз, ни Макавой с соавторами не развивают альтернативную концепцию совета директоров, в которой изучались бы контрактные цели его функционирования. Эндрюз предпочитает иметь дело с моделью, которую он называет «партиципативным советом». Директора-аутсайдеры приглашаются присоединиться к менеджерам для совместной работы по повышению качества стратегических решений. Однако такое участие в управлении фирмой сопряжено с высокими затратами, если при этом в жертву приносится объективность решений. Как замечает Дональд Кэмпбелл, если «административная система изначально взяла на себя ответственность за корректировку и эффективность реформирования самой себя, то она не может допустить сообщений о неудачах» (Campbell, 1969, p. 410). Эта склонность к защите своего имиджа лежит в основе тенденции к упорствованию в безнадежном деле. В результате господствующее положение могут занять менее информированные, но более скептически настроенные директора-аутсайдеры.

Поскольку менеджеры пользуются огромными преимуществами владения информацией за счет того, что они полностью заняты на фирме и знают о положении ее дел изнутри, партиципативный совет легко становится инструментом в их руках. Несмотря на разнообразие механизмов ограничения свободы менеджеров в принятии

решений, описанных Макавоем и его соавторами²⁵, интересы акционеров — а на самом деле всех ключевых контрагентов²⁶ — скорее всего приносятся в жертву вследствие этой информационной асимметрии.

Отказ от партисипативной модели в пользу модели совета директоров как контролирующего органа, уполномоченного осуществлять ратификацию управленческих решений и общий мониторинг, не означает, однако, что менеджеры должны быть вообще исключены из совета. До тех пор, пока не ставится под сомнение основополагающая функция контроля совета директоров за корпорацией, участие менеджеров в совете директоров имеет три преимущества. Во-первых, оно позволяет совету наблюдать и оценивать процесс принятия решений, так же как и их исполнение. Посредством этого совет приобретает чрезвычайно важные знания о компетенции менеджеров, что может помочь избежать ошибок при назначении или исправлять их более быстро. Во-вторых, совет должен выбирать между конкурирующими инвестиционными проектами. Участие менеджеров может обеспечить получение более обширной и глубокой информации, чем та, которая была бы доступна при формальной презентации проектов. В-третьих, участие менеджеров может помочь гарантировать отношения найма между ними и фирмой, что является важным ввиду неадекватности формальных процедур выражения недовольства состоянием этих отношений.

Однако, согласно развиваемой мною контрактной концепции совета директоров, это лишь второстепенные цели введения в него менеджеров. В той степени, в которой участие последних в совете позволяет более ответственно оценивать преимущества управленческих решений и служит средством защиты отношений найма, которые иначе

²⁵ Критика *ex post* механизма исправления искажений процесса функционирования фирмы в результате дискреционного управления, на который опирается в своем исследовании Макавой, содержится в работе FitzRoy and Mueller, 1984.

²⁶ Если рассматривать процесс контрактации в его целостности, то у всех основных контрагентов есть жизненно важные интересы в делах фирмы. Алчиан пишет об этом так: «Каждый, кто уязвим перед угрозой потерь [в случае разрушения коалиции], будет искать не только способ ее сохранения, но также пути уменьшения вероятности возникновения этой угрозы со стороны других членов коалиции, для того чтобы иметь возможность присвоения квазиаренты от использования специфического ресурса» (Alchian, 1983, p. 9).

были бы подвержены значительным рискам, менеджеры могут быть полноправными членами этого органа. Но главной функцией совета директоров остается обеспечение структуры управления контрактными отношениями между фирмой и ее акционерами с целью защиты интересов последних. Участие менеджеров в совете не должно становиться столь масштабным, когда они начнут подвергаться сомнению его основное предназначение. Где это происходит, там рано или поздно дискреционное управление неизбежно проявит себя в заключении менеджерами сделок с самими собой или преследовании ими целей.

3.4. Централизм менеджеров

На первый взгляд вряд ли очевидно, что менеджеры играют центральную роль во всех контрактах, заключаемых их фирмами. Вместо этого всячески поддерживается фикция, что все контракты заключаются юридическим лицом, называемым «фирмой». Инструментальная оценка возможна не только относительно контрактных отношений между фирмой и каждым контрагентом, аналогичный подход применим при сравнительном изучении всех таких взаимодействий. Следовательно, поведение каждого контрагента может быть одинаково успешно изучено на основе одного и того же аппарата исследований контрактов. По мере раскрытия особенностей каждого контрагента тут же становится возможным соотнесение его с тем или иным типом контрактных отношений.

То, что отношения менеджеров и фирмы в значительной степени, но не полностью, являются инструментальными, — предмет широких дискуссий. Более часто администрация фирмы рассматривается как средоточие власти. Акцент делается, таким образом, на стратегических, а не инструментальных аспектах деятельности менеджеров. Свобода последних в принятии решений и их возможные злоупотребления оказываются при этом в центре внимания.

В настоящей книге в основном используются возможности и прослеживаются результаты применения подхода к проблеме, основанного на идее эффективности (инструментализма). То, что такая концепция плодотворна, подтверждается многочисленными выводами, являющимися результатами ее применения; последним примером этого

может служить представленная выше интерпретация «золотых парашютов». Однако если можно настаивать на том, что рынки являются чудом, и тут же признавать их недостаточность (пусть и сравнительную) — «рынки, несмотря на их несовершенство, являются чудом», — то в равной мере можно в анализе принять и ориентацию на эффективность, оговаривая при этом возможность стратегического поведения. Такие оговорки особенно необходимы при оценке контрактных отношений между менеджерами и фирмой.

Вышеупомянутый централизм менеджеров отличает их от всех других контрагентов. Данное различие было отмечено уже давно, и ему посвящена значительная часть исследований в области теории менеджериализма, импульс которым придала книга Berle and Means, 1932. Главная идея этих работ заключается в следующем: благодаря своему стратегически выгодному положению, менеджеры могут представлять (отфильтровывать, приглаживать, искажать, делать предметом манипуляций) информацию о развитии фирмы так, как это им выгодно. Хотя свобода менеджеров в принятии решений имеет свои ограничения, описанные ниже, в разделе 4, она не равна нулю (Williamson, 1964; Alchian, 1965).

Здесь мы уделим внимание более узкой, но ранее не описанной разновидности централизма менеджеров. Речь идет о ситуации, когда контрагент, заключающий то, что он считает двусторонней, учитывающей всю необходимую информацию сделкой с корпорацией, в дальнейшем сталкивается с непредвиденными рисками, поскольку менеджеры впоследствии заключают с учетом своих стратегических целей двусторонние сделки с другими контрагентами.

Предположим, например, что наемным работникам предлагается сделать специализированные относительно фирмы инвестиции в человеческий капитал и что следствием этого является заключение сделки на условиях точки С (с заработной платой \hat{w} и с гарантиями s). Допустим, что также заключен договор найма между фирмой и менеджерами и что данное соглашение содержит мощные побудительные мотивы (например, обеспечивается широкое участие менеджеров в прибылях фирмы). И наконец, допустим, что между фирмой и потребителями ведутся переговоры о заключении контракта, предусматривающего предоставление благ по цене \bar{p} . Получается взрывоопасная триада.

Так, менеджеры фирмы-поставщика, вместо того чтобы требовать от потребителей обеспечения гарантий (которые способствовали бы как уменьшению вероятности расторжения сделки, так и уменьшению связанных с ним потерь) в обмен на более низкую цену поставок (\bar{p}), соглашаются идти на более высокие риски, подразумеваемые условиями сделки в точке В. Если условия спроса благоприятны, то потребитель будет покупать товар по цене \bar{p} , а продавец получит большую прибыль. Однако если эти условия неблагоприятны, то поставка будет аннулирована, и все связанные с ней издержки лягут на плечи продавца. Результатом станет снижение его прибылей.

При наличии мощных стимулов менеджеры будут в выигрышном положении при благоприятных итогах сделки, а в противном случае они, очевидно, будут нести материальные потери. Однако, принимая во внимание обремененность наемных работников специализированными инвестициями в человеческий капитал, они могут оказаться в положении, когда для сохранения своих рабочих мест вынуждены будут соглашаться на то, что компенсация потерь фирмы будет осуществляться за их счет. Эти потери в доходе, связанные с неблагоприятными обстоятельствами, будут в таком случае перекладываться на плечи наемных работников (выполняющих при этом роль буфера), а не менеджеров. В итоге получается контрактная ситуация, когда положение менеджеров можно описать так: «Если орел — я побеждаю, если решка — ты проигрываешь».

Вероятность такого результата тем больше, чем выше 1) долгосрочность трудовых контрактов, 2) степень специфичности человеческих активов относительно фирмы, 3) вера в сильную оппортунистичность поведения менеджеров. Последнее иногда может быть следствием предыдущего опыта, хотя, как обсуждается в главе 15, эффекты репутации бывают едва уловимыми. Проще говоря, там, где мотивация менеджеров очень высока, требуется больше предосторожности. При данных обстоятельствах с целью недопущения стратегических несоответствий между последовательными контрактными взаимодействиями могут быть востребованы раскрытие условий контрактов и их перезаключение. Таким образом могло бы материализоваться информационное участие в совете директоров.

4. ДИСКРЕЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННАЯ ФОРМА

Энтузиасты капитализма эпохи *laissez-faire* испытывают отвращение к проблеме дискреционного управления, а иногда впадают по поводу ее в состояние шизофрении. Сосредоточивая внимание на событиях в любой отдельный момент времени, они отрицают существование дискреционного управления. Однако эти же самые люди, сравнивая современную практику с реальностями прошлого, с гордостью указывают на развитие новых методов, позволивших более эффективно контролировать свободу менеджеров в принятии решений.

Строго говоря, прежние условия могли быть несправедливыми. Инструменты коррекции поведения менеджеров, к которым ранее имели доступ инвесторы в корпорацию, могли быть и, надо полагать, были полностью задействованы. Однако, говоря и о прошлом, и о настоящем, было бы нелогичным применять *одну и ту же* неоклассическую модель, где фирма рассматривается как производственная функция и ей постоянно приписывается неограниченное стремление к максимизации прибыли. Вместо этого необходима концепция фирмы, в которой возможности дискреционного управления выражены как функция инструментов контроля. Такая концепция способствует возрастанию понимания значимости последовательных организационных нововведений, обладающих большим потенциалом контроля за менеджерами и ослабляющих свободу последних в принятии решений.

Дискреционное управление может принимать разнообразные формы, иногда весьма утонченные. Отдельные менеджеры могут небрежно выполнять свои обязанности, преследовать подцели, отличающиеся от общекорпоративных целей, заключать сделки сами с собой. Такие искажения становятся более сильными, когда между функциональными менеджерами имеют место отношения типа «ты мне — я тебе». Эти и другие проявления дискреционного управления были хорошо известны Берле и Минзу, Мейсону и другим исследователям реалий жизни корпораций. Что, однако, осталось незамеченным, так это глубокая трансформация организационной формы управления корпорацией, имевшая место в период между 1930 и 1960 гг., и ее влияние на свободу менеджеров в принятии решений. Ранняя, централизованная, организованная по

функциональному признаку, унитарная (или *У*-) структура была активно вытеснена мультидивизиональной (или *М*-) структурой.

Непосредственное влияние внедрения *М*-формы на экономические результаты корпораций было описано в главе II. Прежде всего, переход от функциональной к дивизиональной форме позволил рационализировать механизм принятия решений. На смену *У*-структуре, для которой было характерно смешение целей и в рамках которой было довольно трудно выявить причинно-следственные связи и «зоны ответственности», пришла дивизиональная структура, в которой акцент делался на раздельном функционировании квазиавтономных подразделений. Результатом этого стало более четкое определение целей и экономия расходов на информацию.

Освобождение генеральной дирекции от вопросов оперативного управления способствовало, кроме того, усилению побудительных мотивов. То, что для высших менеджеров, стоявших во главе функциональных отделов (например, производственного, отдела маркетинга, финансового), раньше было краткосрочной, взаимовыгодной деятельностью, уступило место усилиям более долгосрочного характера по принятию стратегических решений. Генеральная дирекция стала рассматривать цели всей фирмы как приоритетные по сравнению с функциональными задачами. Повысилась компетенция руководства фирмы в мониторинге экономических результатов отделений, в наиболее эффективном размещении ресурсов и в более дифференцированном использовании внутренних стимулов и инструментов контроля. В итоге организация *М*-типа ослабила свободу менеджеров в принятии решений в тех фирмах, которые прежде использовали *У*-форму.

Ограничение дискреционного управления не означает, однако, его полного устранения. Названный результат был скорее относительным. Можно предположить, что феномен дискреционного управления переживет воздействие этих прямых эффектов *М*-структуры и, хотя теперь и в меньшей степени, будет по-прежнему иметь место. Интересно, однако, что внедрение *М*-формы оказало, кроме того, влияние на свободу менеджеров в принятии решений косвенным образом, через конкуренцию на рынке капиталов²⁷.

²⁷ Здесь уместно вспомнить классическое исследование Генри Манном рынка корпоративного контроля (Манне, 1965).

Как часто отмечалось исследователями рынка корпоративного контроля, с конца 1950-х гг. тендерные предложения о покупке акций (tender offers) все больше вытесняли в качестве механизма поглощения компаний состязания за право голосовать от лица владельцев акциями по доверенности (proxy contests)²⁸. Чем объясняется эта тенденция? Грегг Джаррелл и Майкл Брэдли утверждают, что причиной ее был рост затрат на состязания за доверенности в результате введения новых правил КЦББ²⁹. Таким образом, поглощения можно объяснить как реакцию на изменения в относительной цене методов получения контроля над корпорацией, инициированные новыми правилами государственного регулирования.

²⁸ Как отмечают Грегг Джаррелл и Майкл Брэдли, «до 1960-х гг. предложения поглощения фирм за наличные были в США очень редки, но в середине 1960-х, в период активной конгломератизации корпораций, они ворвались на сцену финансовой жизни» (Jarrell and Bradley, 1980, p. 371, п.1).

²⁹ Они цитируют работу Питера Додда*, который «...связывал внезапное появление тендерных предложений покупок компаний за наличные в качестве механизма поглощения с последовательным расширением в 1955 и 1964 гг. (в частности, путем принятия поправки к Закону о ценных бумагах — Securities Act Amendment) правил КЦББ относительно состязаний за доверенности... Эти изменения в данных правилах повлекли за собой увеличение затрат «повстанцев»*, сопряженных с приобретением корпоративного контроля посредством получения доверенностей на голосование от лица владельцев акциями, а поэтому способствовали большему использованию тендерного предложения покупки акций компании за наличные для осуществления перемен в руководстве фирмы» (Jarrell and Bradley, 1980, p. 371).

Однако фактически состязания за доверенности никогда не были эффективным инструментом изменений в корпоративном контроле. Генри Манн по этому поводу писал следующее: «Самым драматичным и разрекламированным механизмом поглощения являются состязания за доверенности; он же является и самым дорогостоящим, самым непредсказуемым и наименее используемым» (Манне, 1965, p. 114). За период 1956—1960 гг. только 9 из 28 состязаний за корпоративный контроль на основе голосований на собрании акционеров по доверенностям были полностью проиграны администрациями фирм (Hayes and Taussig, 1967, p. 137). Состязания за доверенности, цель которых состоит в получении не контроля над корпорацией, а преимуществ при заключении сделок, по-видимому, вошли в моду позднее.

* Имеется в виду следующая публикация: Dodd P. and Ruback R. Tender Offers and Stockholder Returns: An Empirical Analysis // Journal of Financial Economics, 1977, vol.4.— *Прим. ред.*

** Т. е. акционеров, недовольных деятельностью менеджеров, против которых они и могли «восстать», начав аккумулирование у себя доверенностей на управление контрольным пакетом акций с целью свержения неэффективной администрации фирмы.— *Прим. ред.*

Это интересная гипотеза, но она была бы более убедительной, если бы до изменения указанных правил состязаний за доверенности данный механизм действительно широко и успешно использовался для борьбы с находящимися у власти менеджерами. На самом деле такие состязания никогда не были ни многочисленными, ни успешными. Более того, если регулирование этих состязаний могло стимулировать большее использование поглощений, почему же переключение на этот (ранее считавшийся низкопробным) механизм должно ассоциироваться с увеличением числа состязаний за право корпоративного контроля и с повышением степени их успеха?

В принципе поглощения на основе тендерных предложений всегда были осуществимы. Я полагаю, что этот механизм не использовался раньше ввиду отсутствия организационной структуры корпораций, способствующей поглощениям. В частности, реорганизация корпораций в направлении от функциональной департаментализации к дивизиональной структуре имела глубокие последствия для корпоративного контроля. Понимание фирмы как структуры управления, а не как производственной функции является ключом для познания феномена поглощения на основе тендерного предложения.

Главное преимущество фирмы с *M*-структурой по сравнению с фирмой, применяющей *У*-структуру, с точки зрения процессов поглощений состоит в возможности для покупателя первой из них «переварить» свое приобретение. Обычно за приобретенной фирмой закрепляется статус центра прибыли, и с этого момента она становится объектом внутрикорпоративных процессов стимулирования, контроля и размещения ресурсов. Фирма не пытается интегрировать полностью новые активы со старыми. Поскольку в фирмах с *M*-структурой принятие оперативных и стратегических решений разделено, то генеральная дирекция здесь не стремится (и не требует) к той степени осведомленности о деятельности производственных подразделений, которая необходима для менеджеров фирмы со структурой *У*-типа. Более высокий потенциал крупной фирмы с *M*-структурой в управлении имевшимися прежде активами аналогичным образом имеет место и относительно менеджмента приобретенных активов.

Строго говоря, предпочтения менеджеров и акционеров не становятся полностью гармоничными вследствие развития организационной структуры *M*-типа и связанной

с этим активизацией рынка капиталов. Продолжающееся противостояние интересов менеджеров и акционеров наглядно проявляется в многочисленных попытках находящихся у власти менеджеров защитить свои фирмы от угрозы поглощений (Caru, 1969; Easterbrook and Fischel, 1981). Тем не менее изменения во внутренней организации ослабили законные беспокойства относительно дискреционного управления. Данные последствия организационной эволюции упускаются из виду при трактовке корпорации как производственной функции, а не как структуры управления. В результате имеет место недооценка жизнеспособности современной корпорации и ее важности как экономического института капитализма.

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Состав и функции совета директоров были предметом научной дискуссии по крайней мере начиная с полемики между Доддом и Берле в 1932 г.³⁰ Последний виток этой дискуссии демонстрирует слабые признаки сближения точек зрения. Так, Эндрюз (Andrews, 1982) благоволит к партисипативной модели, согласно которой совет становится вовлеченным в управление фирмой, и характеризует мониторинговую модель как бюрократическую. А Дал радикально изменил бы состав совета в пользу наемных работников. Оба не приемлют контрактного подхода к проблеме.

Рассмотрим, например, взгляды Дала на состав совета:

«Я не вижу, почему совет директоров, избранный наемными работниками, не мог бы отбирать менеджеров, в такой же степени компетентных, как и те, которые назначены советом директоров, куда входят представители банков, страховых компаний или сами менеджеры. Совет самоуправляющейся фирмы мог бы нанять команду менеджеров на условиях контракта, как это сейчас часто делает совет директоров любого взаимного инвестиционного фонда, а также уволить их, если они окажутся некомпетентными. Если же «мотив прибыли» является единственной проблемой, подлежащей обсуждению, то при условии, что менеджеры ответственны перед наемными работниками фирмы, а не перед акционерами, кто же, кроме работников, будет в наибольшей степени заинтересован в росте доходов фирмы?» [Dahl, 1970, p. 21].

³⁰ Е. М. Додд открыл эту полемику своей статьей 1932 г. «Чьими доверенными лицами являются менеджеры корпорации?» («For Whom Are Corporate Managers Trustees?»). В отличие от Берле, Додд предпочитал расширенный вариант ответа на данный вопрос.

Дал, очевидно, допускает, что взаимные фонды и промышленные фирмы абсолютно не отличаются друг от друга. Он не обращает внимания на возможность того, что рабочие могут и будут создавать более эффективные структуры управления для обеспечения своего контрактного взаимодействия с фирмой. Кроме того, при этом игнорируются риски экспроприации, которые были бы результатом предлагаемого Далом механизма взаимоотношений с менеджерами.

При контрактном подходе данные проблемы рассматриваются иначе. Так, специфика взаимных фондов заключается в том, что их собственность может быть моментально продана по объективной рыночной стоимости и что оценка результатов деятельности этих фондов проста. Цена акций промышленной фирмы, напротив, опирается не на диверсифицированный портфель ценных бумаг, котируемых отдельно друг от друга, а связана с перспективами ее хозяйственного развития. Сравнение таких перспектив зачастую является непростым делом. Кроме того, поскольку рабочим нередко удается создать чутко реагирующую на изменения обстоятельств двустороннюю структуру управления контрактным взаимодействием между ними и фирмой, то это еще больше осложняет жизнь акционерам. Не имея в данной ситуации возможности влиять на совет директоров, владельцы акций беззащитны перед угрозой экспроприации их инвестиций. Некоторые экономисты и многие неэкономисты тем не менее считают, что «владельцы капитала стали владельцами предприятий в результате не логического, а исторического процесса» (Lindblom, 1977, p. 105). Вопреки доминирующей точке зрения, Ричард Сайерт и Джеймс Марч призывают нас рассматривать экономическую организацию не столь одномерно: «Почему в наших квазигенетических рассуждениях мы склонны утверждать, что вначале был менеджер и что он нанимал рабочих и капитал?» (Cyert and March, 1963, p. 30). Еще более сильными являются высказывания Пола Самуэльсона о симметрии между капиталом, нанимающим труд, и трудом, нанимающим капитал, сделанные при рассмотрении Марксовых схем воспроизводства с учетом технического прогресса: «На рынке с совершенной конкуренцией не имеет особого значения, кто кого нанимает, так что пусть труд нанимает „капитал“» (Samuelson, 1975, p. 894).

Принятие точки зрения Сайерта и Марча/Самуэلسона дает возможность оценить то, в какой степени логика контрактных отношений применима в анализе корпоративного управления. Предположим, например, что группа рабочих хочет создать возможности найма, не вкладывая своего капитала в предприятие. Далее предположим, что рассматриваемое предприятие нуждается в ряде ресурсов, в том числе в инвестициях в непеременяемые долгосрочные активы. Можно также предположить, что рабочие предлагают ряду поставщиков ресурсов принять участие в деле. Поставщики ресурсов общего назначения легко и без особого риска идут на заключение контрактов. Поставщики ресурсов специфического назначения готовы предоставить их на условиях \bar{p} или \hat{p} , в зависимости от того, имеются ли управленческие гарантии их рационального использования. Учитывая указанные выше сложности создания четко конкретизированных гарантий защиты акционерного капитала (который, по определению, используется для финансирования специфических, но распыленных активов), поставщики капитала изначально предлагают процент по кредиту на уровне \bar{p} . Поняв, что это очень невыгодная для них ситуация, рабочие, организующие предприятие, изобретают новый защитный механизм общего назначения, называют его советом директоров и предлагают его поставщикам акционерного капитала. Осознав, что риск экспроприации таким образом уменьшается, поставщики акционерного капитала ограничивают свои условия участия в доходах предприятия до величины \hat{p} . Они тоже становятся «собственниками» предприятия. Этот результат материализуется в ходе не исторического, а логического развития событий.

Подытожим проведенный в этой главе анализ.

Первое. Те, кто связан с фирмой контрактными отношениями, характерными для точки А, не нуждаются в поддерживающей их структуре управления, независимо от того, связана она или нет с представительством в совете директоров. Посредничество рынка удовлетворяет потребности таких контрагентов фирмы.

Второе. Те, кто связан с фирмой контрактными отношениями, характерными для точки С, уже создали механизм двустороннего управления ими, подстроенный под идиосинкразические потребности трансакции. Представительство в совете директоров не является необхо-

димым, за исключением случаев, когда в механизме двустороннего управления имеются существенные упущения или дефекты. Те, кто связан с фирмой контрактными отношениями, характерными для точки С, включаются в совет директоров главным образом с целью информирования. Рабочие иногда могут попадать под эти условия, особенно в периоды, когда фирма испытывает трудности и ей необходимы уступки со стороны работников. В совет директоров могут также вводиться представители поставщиков, участвующие в широко-масштабных, специфических для фирмы проектах, и очень крупных клиентов.

Третье. Те, кто связан с фирмой контрактными отношениями, характерными для точки В, больше всего нуждаются в корректирующем механизме корпоративного управления. Сама природа контрактных отношений между акционерами и фирмой делает их защиту весьма затруднительной. Предоставление акционерам возможности осуществлять мониторинг состояния дел фирмы и производить замены менеджеров в кризисных ситуациях, безусловно, может облегчить получение акционерного финансирования на более выгодных условиях. По этой причине совет директоров следует в принципе рассматривать как находящийся в руках акционеров инструмент управления их контрактными отношениями с корпорацией. Более того, если рассуждать в контексте всех контрактных отношений, то, оказывается, в интересах всех групп контрагентов, чтобы членство в совете директоров с правом голоса резервировалось за теми, чьи контрактные отношения с фирмой соответствуют условиям точки В.

Непросто создать структуру управления контрактными отношениями для менеджеров, чьи отношения с фирмой высокоспециализированы. Присутствие менеджеров в совете может повысить объем и качество используемой им информации и способствовать принятию им лучших решений. Но такое присутствие не должно противоречить реализации советом своей основной функции контроля за развитием корпорации.

Способ формирования и функционирования советов директоров в большинстве крупных корпораций в значительной степени согласуется с таким рецептом. Однако между ними есть и существенные отличия. Менеджеры нередко играют в корпоративном управлении более вид-

ную роль, чем это предписывается контрактами с ними; советы директоров часто вынуждены выходить за рамки функции мониторинга и принимать на себя функцию участника процесса управления; корпорации, находясь под давлением экономических и политических сил, предоставляют членство в советах директоров с правом голоса самым разным заинтересованным в их делах группам. Теоретически первые два процесса можно объяснить воздействием *ex post* корректировок контракта (Fama, 1980). Альтернативное объяснение этих явлений состоит в том, что указанные отклонения отражают сохраняющуюся свободу менеджеров в принятии решений: находящиеся у власти менеджеры чувствуют себя более защищенными и имеющими больший диапазон действий в партисипативных советах, где они занимают доминирующие позиции.

Комментируя последнюю точку зрения, нужно отметить следующее: я всегда исходил из допущения о том, что сделки в точке С, будучи однажды заключенными, в дальнейшем строго соблюдаются. Такой подход не предполагает возможности изменения обстоятельств и связанного с этим отхода от духа, если не буквы контракта. Например, стремление органов государственного регулирования устанавливать процентные ставки на уровне, обеспечивающем приемлемую норму прибыли, может ослабнуть, если регулируемые государством фирмы не испытывают повторяющихся потребностей в обращении к рынкам капиталов для обеспечения своей экспансии и обновления действующего капитала³¹. Та же логика уместна относительно акционеров фирмы, которая не испытывает потребности в дополнительном акционерном финансировании. Несмотря на то что менеджеры могли с воодушевлением поддерживать управленческие гарантии для акционеров в период проведения первой эмиссии акций с целью извлечения выгоды из более благоприятных условий ее осуществления, в дальнейшем они могут

³¹ Соответственно, предприятие коммунальных услуг, финансируемое среднесрочными кредитами, которые постоянно пролонгируются, менее подвержено штрафным санкциям по задолженности, чем аналогичное предприятие, финансируемое очень долгосрочными кредитами и не нуждающееся в финансировании обновления своих активов. Другими словами, механизм установления процентных ставок должен учитываться как важный фактор при расчетах эффективности предприятий коммунальных услуг.

предпочтень освободиться от давления мониторинга, которое характерно для подобных сделок в точке С. Если дополнительный акционерный капитал не требуется, то состав и характер деятельности совета могут быть изменены в ущерб интересам акционеров³². Строго говоря, есть способы предотвращения таких искажений модели корпоративного управления. Но, как отмечают Фицрой и Мюллер (FitzRoy and Mueller, 1984), утверждения о том, что процессы *ex post* корректировки контрактов всегда и везде полностью эффективны, представляются надуманными³³.

³² Недавно появившимся потенциально проблематичным феноменом, требующим пристального изучения с точки зрения корпоративного управления, является использование ПАРПов (планов акционирования работников предприятия — Employee Stock Ownership Plans) с целью выкупа акций компании и размещения их в надежных руках. Эта практика осуществляется по указанию администрации фирмы и с согласия работников (или, по крайней мере, их лидеров). Ее очевидная цель состоит в защите от враждебных поглощений, что тем самым оберегает менеджеров (при принятии ими инвестиционных решений. — *Прим. ред.*) от давления конкуренции со стороны рынка капиталов. Подобный результат имеет сомнительную выгоду для общества. Можно, по-видимому, говорить о непреднамеренном и антисоциальном применении ПАРПов, которые в настоящее время пользуются налоговыми льготами.

³³ Обсуждение этого вопроса содержится также в работе Holmstrom and Ricart i Costa, 1984.

ТОРГИ ЗА ФРАНШИЗУ НА ЕСТЕСТВЕННУЮ МОНОПОЛИЮ

Несмотря на то что монопольное предложение обычно эффективно там, где экономия от масштаба относительно размера рынка велика, оно одновременно создает организационные трудности. Милтон Фридмен отмечает: «К сожалению, приемлемого решения проблемы технологической монополии нет. Возможен лишь выбор из трех зол — частной нерегулируемой монополии, частной монополии, регулируемой государством, и непосредственной хозяйственной деятельности государства» (Friedman, 1962, p. 128).

Предлагалось, впрочем, и четвертое решение. Оно было сформулировано в серии написанных с богатым воображением статей ученых Чикагского университета¹. Определение Фридменом частной нерегулируемой монополии как зла вытекало из его предпосылки о том, что частная монополистическая собственность приводит к установлению монопольных цен. Ответ же Чикагской школы, последовательно разработанный Демсецем (Demsetz, 1968), Стиглером (Stigler, 1968) и Познером (Posner, 1972), состоит в том, что монопольная цена не является обязательным следствием частной нерегулируемой монополии. Подобного результата можно избежать, если использовать *ex ante* торги за монопольную франшизу, присуждаемую фирме, предложившей поставлять продукт на наиболее выгодных условиях.

¹ Удивительно, но эти статьи, равно как и четвертое решение, не были упомянуты в обзоре Мелвина Редера работ представителей «Чикагской экономической теории» («Chicago economics»), в котором он приводит многочисленные примеры того, как экономические (и даже неэкономические) проблемы были с большим успехом переформулированы в соответствии с чикагской исследовательской традицией (Reeder, 1982).

В настоящей главе исследуются — как в целом, так и на конкретном примере кабельного телевидения (КАТВ) — детали механизма контрактации, сопровождающие торги за получение такой франшизы. Так же как и в случае других наиболее сложных проблем экономической организации, оказывается, что здесь нет единственного, всеобъемлющего, лучшего решения. Эффективность торгов за франшизы как организационного решения проблем, связанных с феноменом естественной монополии, скорее зависит от обстоятельств, важнейшее из которых, что неудивительно, — степень специфичности активов.

Мое исследование торгов за франшизу на естественную монополию состоит из пяти частей. История вопроса кратко изложена в разделе 1. Простая модель торгов за франшизы, предложенная Демсецем, описана в разделе 2. В разделе 3 рассмотрены контрактные трудности, возникающие при использовании подобной модели в случае КАТВ. Анализ сложных вопросов экономической организации посредством разбора конкретных ситуаций представлен в разделе 4 и в приложении. Затем следуют заключительные замечания.

1. ВВЕДЕНИЕ

Необходимость применения сравнительного институционального подхода при изучении государственного регулирования была кратко определена Коузом еще в середине 1960-х гг.:

«Размышления об оптимальной системе могут вооружить нас техникой анализа, которая была бы упущена при любом ином подходе и использование которой в некоторых особых случаях способно приблизить решение вопроса. В целом, однако, ее применение оказалось пагубным. Она уведила внимание экономистов от главного вопроса — *как альтернативные механизмы будут функционировать на практике*. Использование этой техники анализа привело их к формулированию рекомендаций для экономической политики государства на основе изучения рыночных абстракций. Не случайно, что в научной литературе... мы обнаруживаем категорию «недостаточность рынка», но не категорию «недостаточность государства» (как субъекта экономической политики. — *Прим. ред.*). До тех пор пока мы не осознаем, что выбираем между социальными механизмами, которые все являются в большей или меньшей степени «недостаточными», мы, вероятно, не продвинемся вперед в нашем анализе» [Coase, 1964, p. 195; курсив мой. — *О.У.*].

В значительной мере под воздействием подобного рода критики, исходившей преимущественно из Чикаго, исследования государственного регулирования претерпели су-

ществленные изменения. Так, несмотря на то что ссылка на случаи «недостаточности рынка» ранее считалась адекватной для объяснения государственного вмешательства в экономику, ширилось понимание регулирования как феномена, сопряженного с собственными проблемами. Более того, и ограниченности рынка ныне воспринимаются как менее строгие, чем это имело место в «эру интервенций» 1960-х гг. Исследование контрактации в ее целостности, когда одновременно учитываются как ее *ex ante*, так и *ex post* стадии, показывает, что разработка сложных контрактов часто может быть ответом на потребности их участников.

В трудах, посвященных торгам за франшизу на естественную монополию, признаются ограниченности регулирования, однако сами проблемы контрактации рассматриваются очень неполно. В частности, в подобной литературе либо вообще не исследуется, как «альтернативные механизмы будут функционировать на практике», либо это делается в чересчур оптимистичном духе. Как следствие — энтузиасты торгов за франшизы приписывают данной организационной альтернативе слишком высокую эффективность. При этом практические выводы теоретических разработок, соответствующие одному контексту (а именно тому, где специфичность активов незначительна), некритично распространяются на те ситуации, где они «не работают» (где специфичность активов велика).

То, что исследования торгов за франшизу на естественную монополию имеют недостатки, не означает, однако, что они оказали нежелательное воздействие на государственную экономическую политику. Успех дерегулирования индустрии грузовых автоперевозок и авиакомпаний, несомненно, отчасти был связан с использованием концепции его проведения, выдвинутой в данной литературе. Затрагиваемые при этом активы в действительности являются «активами на колесах», т. е. они недостаточно специфичны. Однако аналогичная аргументация необходимости дерегулирования не может в чистом виде переноситься на анализ методов управления электроэнергетикой или кабельными телевизионными системами. Поскольку здесь активы являются как долгосрочными, так и немобильными, то следует проявить особое внимание к характеристикам возможных контрактов, прежде чем будет принято решение о проведении дерегулирования.

Таким образом, несмотря на многочисленность ограничений регулирования, простая демонстрация его изъянов вовсе не превращает его в худший способ организации экономической деятельности. Дело здесь не столько в том, что недостатки регулирования меняются в зависимости от объекта и формы регулирования, сколько в обязательности оценки характеристик предлагаемой организационной альтернативы — не только в целом, но и применительно к конкретной деятельности, о которой идет речь. Если предложенная модель в том или ином отношении порочна, то подразумеваемые преимущества дерегулирования могут оказаться иллюзорными.

К числу факторов, которые надо учитывать при оценке альтернативных способов организации производства услуг естественной монополией, относятся следующие: 1) затраты на выявление и агрегирование предпочтений потребителей посредством их прямого опроса; 2) эффективность торгов на основе предложений, выраженных в скалярных величинах; 3) уровень разумного развития производственной технологии; 4) неопределенность спроса; 5) степень овладения действующими поставщиками идиосинкразическими навыками; 6) масштабы привлечения специализированного долгосрочного оборудования; 7) восприимчивость политической системы к проявлениям оппортунизма и относительная склонность к нему различных способов организации. (В связи с последним особо уместно отметить тенденцию однажды внедренного механизма регулирования защищать свои полномочия и даже расширять их юрисдикцию, часто с дисфункциональными последствиями. Я действительно считаю, что ползучая тенденция к «субординированию» — один из наиболее тяжелых пороков, которым подвержено государственное регулирование.) Чем больше мы уверены в возможностях контрактации и в эффективности конкуренции — как при составлении контракта, так и в периоды его возобновления, — тем сильнее мы боготворим рыночные способы организации. Соответственно, какой-либо форме регулирования отдается относительное предпочтение, если имеются сомнения в том, что неполная контрактация принесет желаемые результаты, или если конкуренция склонна к исчезновению.

Поскольку существуют разные варианты рыночных и административно регулируемых способов организации, то нужны их дифференцированные оценки как внутри каж-

дого набора данных вариантов, так и между ними. Кроме того, не требуется вынесения сформулированного «раз и навсегда» вердикта относительно организации поставок конкретной услуги естественной монополии. Лучший для ранней стадии эволюции отрасли способ организации не сможет оставаться таковым на последующей стадии, когда имеет место меньшая степень неопределенности ее развития. В той мере, в какой при переходе от одного способа организации к другому могут возникнуть сложные проблемы, это должно быть признано и изначально четко принято во внимание.

2. ПРОСТАЯ МОДЕЛЬ ТОРГОВ ЗА ФРАНШИЗЫ

Демсец утверждает, что даже если соображения эффективности могут требовать наличия одного продавца в отрасли с естественной монополией, все равно с нерегулируемыми рыночными ценами не связаны никакие элементы монополии. Недостаток традиционного анализа заключается в неспособности провести различие между количеством *ex ante* участников торгов за право поставки и *ex post* условиями последней. Несмотря на то что цели экономии от масштаба могут требовать наличия единственного *ex post* поставщика, тем не менее на начальном этапе торгов возможна множественность конкурентов. Там, где в не предполагающих сговор торгах участвуют многочисленные квалифицированные претенденты на право поставки услуги, затраты на создание которой снижаются, ее итоговая цена не должна обязательно отражать монопольную силу поставщика. Слабость традиционного анализа состоит в том, что он игнорирует эту исходную стадию торгов за франшизу на естественную монополию.

Торги за франшизы, подразумевающие единовременные платежи за право обладания ими, необходимо отличать от торгов, где франшиза достается тому, кто предложил наименьшую удельную цену поставки. Присуждение эксклюзивной франшизы участнику торгов, который не стремится к тайным сговорам и который сделает наибольший единовременный платеж за право ведения бизнеса на основе франшизы, позволяет эффективно капитализировать монопольные прибыли, которые с этого времени возрастают. Однако цена продукта или услуги,

поставка которых является предметом франшизы, будет назначаться на монопольной основе. Чтобы избежать этого, предпочтение при выдаче франшизы отдается критерию наименьшей удельной цены поставки. Стиглер, как и другие авторы, явно находит данный аргумент убедительным (Stigler, 1968, p. 18—19; 1974, p. 360).

Демсец иллюстрирует этот довод разбором гипотетического примера, в котором государство требует от владельцев автомобилей ежегодно покупать новые номерные знаки, причем издержки производства последних постоянно снижаются. Для упрощения анализа он абстрагируется от таких *«не относящихся к делу усложняющих обстоятельств»*, как устойчивость систем распределения, неопределенность и нерациональность поведения экономических агентов, каждое из которых может оправдывать или не оправдывать использование органов государственного регулирования, но ни одно из которых не имеет отношения к теории естественной монополии; поскольку эта теория основывается лишь на одном убеждении, цена и выпуск будут находиться на монопольном уровне, если благодаря экономии от масштаба только одна фирма преуспевает в производстве продукта» (Demsetz, 1968, p. 57; курсив мой.— О.У.У). Если предположить, что имеется много квалифицированных и не склонных к сговорам участников торгов за годичный контракт и что он будет заключен с тем из них, кто предложит наименьшую удельную цену поставки, то «цена победителя будет незначительно отличаться от удельных издержек производства номерных знаков» (Demsetz, 1968, p. 61).

Более того, Демсец и другие, очевидно, полагают, что данный аргумент применим и при усложнении простой ситуации путем введения в нее таких элементов, как длительность срока службы оборудования и неопределенность. Длительность срока службы оборудования не обя-

² Данный аргумент верен в той степени, в какой анализ Демсецем естественной монополии ограничивается критикой положений учебников начального уровня по экономической теории. Однако Демсец и другие авторы прямо заявляют, что это суждение имеет отношение и к реальной жизни. Впрочем, «не относящиеся к делу усложняющие обстоятельства», на которые ссылается Демсец, начинают бросаться в глаза при применении его доводов для изучения хозяйственной практики. Как мы убедимся в дальнейшем, при учете этих усложняющих обстоятельств оказывается значительно сложнее утверждать о подразумеваемом превосходстве механизма торгов за франшизы.

зательно приводит к расточительному дублированию производственных мощностей, так как если потенциальный поставщик предложит лучшие условия, то пункты реализации номерных знаков на магистралях могут перейти от первоначального поставщика к его преемнику (Demsetz, 1968, p. 62). При этом на вопрос о том, необходимо ли государственное регулирование как средство более эффективной борьбы с неопределенностью, дается ответ, что «долгосрочные контракты на поставку [некоммунальных услуг] успешно заключаются на рынке без участия государства» (p. 64).

Несмотря на эпизодические оговорки противоположного характера³, центральная идея Демсеца заключается в том, что механизм торгов за франшизу на естественную монополию обладает привлекательными свойствами. Именно рыночное решение проблемы позволяет избежать многих недостатков государственного регулирования. Явно в духе этого тезиса выдержаны заключительные замечания Демсеца, в которых он выражает «веру в то, что конкуренция на открытом рынке дисциплинирует более эффективно, чем процедуры регулирования, осуществляемые соответствующим государственным органом» (1968, p. 65).

2.1. Контраргумент: ценообразование на основе предельных издержек

Лестер Телсер оспаривает трактовку естественной монополии Демсецем, считая, что торги за франшизы не дают уверенности в том, что цена выпускаемой продукции в итоге будет эффективно определена на основе предельных издержек.

«...[Демсец] оставляет читателя под впечатлением, что он удовлетворен ситуацией, при которой фирме препятствуют в получении монопольной прибыли, и что он не поднимает проблемы эффективности. Поэтому он не считает необходимым прямое регулирование отрасли, для которой характерно снижение средних издержек, если оно не способствует получению монопольной прибыли... Этот тезис не отражает сути спора. В рамках последнего цели регулирования понимаются как поддержание экономической эффективности и увеличение благосостояния общества. Норма прибыли не является предметом полемики» [Telser, 1969, p. 938—939].

³ Отвечая на критику Телсера, Демсец позднее более осторожно оценивал достоинства торгов за франшизы и заострял внимание на оговорках, сопровождавших аргументацию его выводов в статье 1968 г. (Demsetz, 1971).

Иначе говоря, Демсец не определяет относящуюся к делу функцию общественного благосостояния или не оценивает результатов своего анализа с позиций теории благосостояния. Неспособность сделать это, вкупе с перспективой того, что торги за франшизы не приведут к эффективному ценообразованию на основе предельных издержек, является, с точки зрения Телсера, главным недостатком подхода Демсеца.

Отвечая на подобную критику, Демсец заметил, что проблема ценообразования на основе предельных издержек была в его статье второстепенной (Demsetz, 1971, p. 356). Хотя полное исследование проблемы естественной монополии потребовало бы обращения к вопросам эффективного ценообразования, его статья 1968 г. не претендовала на всеобъемлемость анализа (p. 356). Кроме того, он сомневается, что регулирование ведет к более эффективному ценообразованию, чем добротной разработанная модель торгов (p. 360—361).

Исходя из целей настоящей главы я предлагаю оставить в стороне вопросы ценообразования на основе предельных издержек и вместо этого изучить те трения, связанные с торгами за франшизы, которые ранее были отмечены при рассмотрении других проблем. В той степени, в какой заполнение *пробела* в «смутном описании процесса торгов» Демсецем — пробела, о котором Телсер (Telser, 1971, p. 364) упоминает, но не исследует, — подразумевает активное совершенствование машины административного регулирования, преимущества торгов за франшизы над последней остаются неопределенными. Если, вопреки действию такой машины, характеристики регулирования, связанные с ценообразованием на основе издержек, доказуемо превосходят соответствующие характеристики торгов за франшизы, то подразумеваемые преимущества данных торгов по-прежнему остаются сомнительными.

2.2. «Не относящиеся к делу усложняющие обстоятельства»

«Не относящиеся к делу усложняющие обстоятельства», на которые ссылается Демсец — срок службы оборудования и неопределенность — и от которых он абстрагируется в контексте своего примера с автомобильными номерными знаками, на самом деле являются

центральными проблемами. Строго говоря, используемый им статичный анализ иногда приносит плодотворные результаты, имеющие широкое применение. Однако я полагаю, что интересные вопросы *сравнительного институционального выбора* в основном искусно обходятся, когда проблемы ставятся в рамках статичного анализа. Указания на это Фрэнка Найта, хотя и были сформулированы в ином институциональном контексте (Knight, 1965, p. 267—268), имеют общее применение. Базовым тезисом, объясняющим как заинтересованность Найта в выяснении вопроса о том, имеет ли значение внутренняя организация, так и озабоченность Демсеца проблемами рыночных способов контрактации, является следующий: если абстрагироваться от степени конвергенции способов организации, то в статичных условиях любая из их разновидностей будет одинаково эффективна⁴. Однако при обстоятельствах, в которых окружающая среда прямого воздействия характеризуется нетривиальным уровнем экономической неопределенности, требуется уделять осознанное внимание как к *исходным* параметрам альтернативных способов организации, так и к их *адаптивным возможностям*.

В трактовке Демсецем торгов за франшизы акцент делается на вопросе первоначальной цены поставки и, как будет показано ниже, проблема адаптации рассматривается довольно ограниченно и оптимистично. Как мы увидим, торги за франшизы на поставки коммунальных услуг в условиях неопределенности сопровождаются возникновением многих проблем, аналогичных тем, которые критики государственного регулирования ассоциируют с ним; как утверждает Голдберг (Goldberg, 1976), проблемы неотъемлемы от контекста, в котором они возникли.

⁴ Рассмотрим в этой связи вопрос, имеет ли — с точки зрения аллокативной эффективности — реальное значение, присуждаются франшизы скорее на основе одновременных платежей или в соответствии с критерием низшей цены поставки. Я полагаю, монополистические искажения, обычно ассоциируемые с первым типом контрактации, в статичных условиях будут иметь тенденцию к исчезновению. Я исхожу из того, что статичность ситуации способствует развитию ценовой дискриминации по низким издержкам, когда продажи предельному потребителю осуществляются по ценам на уровне предельных издержек, и/или из того, что потребители могут более эффективно организовать свою «сторону» рынка и выторговать у производителей более выгодные условия поставок.

3. УСЛОЖНЕННЫЕ МОДЕЛИ ТОРГОВ ЗА ФРАНШИЗЫ

Представляется полезным рассмотреть три типа контрактов франчайзинга: контракты, заключаемые «раз и навсегда», исследованные Стиглером; неполные долгосрочные контракты, которым отдает предпочтение Демсец; регулярно повторяющиеся краткосрочные контракты, поддерживаемые Познером.

3.1. Контракты, заключаемые «раз и навсегда»

Взгляды Стиглера на торги за франшизы в основном ограничены одобрением ранней трактовки проблемы Демсецем. Стиглер лишь указывает, что «естественные монополии часто регулируются государством. Мы отмечаем, что потребители могут предоставлять через аукционные торги право продажи электроэнергии, используя государство как инструмент для организации такого аукциона и экономя таким образом на транзакционных издержках. Аукцион... сводится к рассмотрению обещаний поставлять электроэнергию дешево» (Stigler, 1968, p. 19). Поскольку Стиглер не делает намека на обратное, он, очевидно, считает, что такие торги в реальных рыночных условиях — например, при рыночной и технологической неопределенности — могут рассматриваться в качестве серьезной альтернативы государственному регулированию. Отсутствие ссылок на регулярно повторяющиеся торги наводит также на мысль, что предлагаемая им модель торгов предполагает заключение контрактов типа «раз и навсегда»⁵.

Можно выделить два вида заключаемых «раз и навсегда» контрактов: контракты, полностью учитывающие все возможные будущие события, и неполные контракты. Согласно контрактам первого типа, каждый возможный франчайзиат должен определить условия (цены), на которых он готов предоставить услугу сейчас, и, в случае изменения цены в ответ на неопределенные будущие события, те условия, на которых он в дальнейшем будет

⁵ Возможно, однако, что, по мнению Стиглера, для понимания аукционов применим анализ Демсецем вопросов перезаключения контрактов и/или проведения повторных торгов. Трактовка Демсецем этих проблем представлена ниже.

предлагать услугу. В целом учеными признается невероятная сложность составления, заключения и обеспечения выполнения полных контрактов такого типа (Radner, 1968). В предыдущих главах были обсуждены основополагающие причины невозможности подобных сделок.

Учитывая практическую нерушимость контрактов, полностью учитывающих все возможные будущие события, можно обратиться к неполным контрактам типа «раз и навсегда». Однако неполнота контрактов не проходит бесплатно. Хотя неполные контракты типа «раз и навсегда» осуществимы в том смысле, что они удовлетворяют условиям ограниченной рациональности, подобные контракты сопряжены с рисками, поскольку они предполагают опасность развития оппортунистического поведения. Эти проблемы, по существу, аналогичны тем, которые обсуждаются ниже в связи с неполными долгосрочными контрактами.

3.2. Неполные долгосрочные контракты

Демсец, очевидно, подсознательно считает, что франшизы выдаются на длительный срок и при этом адаптации к непредвиденным событиям осуществляются путем разрешения пересмотра условий контракта, нарушение которых влечет за собой штрафные санкции (Demsetz, 1968, р. 64—65). Подобный пересмотр условий контракта был бы, конечно, излишним, если его участники могли бы изначально договориться о том, что для борьбы с непредвиденными обстоятельствами и разрешения конфликтов они будут использовать правило максимизации общей прибыли, чтобы затем разделять доходы от адаптации. Однако генеральные соглашения о таких действиях не являются самовыполнимыми, если только получаемые в их результате прибыли не известны полностью обеим сторонам и могут быть с низкими издержками продемонстрированы беспристрастному третьей стороне судье. Если это условие отсутствует, то каждая сторона в случае возникновения непредвиденных обстоятельств будет склонна к манипулированию экономической информацией наиболее удобным для нее способом.

Строго говоря, агрессивное недальновидное преследование личных интересов ослабляется как наличием неформальных санкций, так и существующим между сторонами пониманием того, что согласие приводит к дол-

госрочным преимуществам (Masauly, 1963). Но при таких расчетах вряд ли исчезают опасности оппортунизма. К числу проблем, которых следует ожидать при заключении неполных долгосрочных контрактов в условиях неопределенности, относятся следующие: 1) исходный критерий выдачи франшизы может оказаться искусственным или непонятым; 2) могут получить развитие проблемы выполнения обещаний по поводу формирования цены на основе издержек, других исполнительских и политических аспектов деятельности поставщика услуги; 3) маловероятно соблюдение паритетности условий новых торгов для победителей прошлых торгов и новых конкурентов в периоды возобновления контрактов. Рассмотрим эти условия *seriatim*.

3.2.А. Искусственный или непонятный исходный критерий торгов

Обещание «поставлять дешево» редко является четко сформулированным обязательством, если только качество услуги точно не определено и предложения, выносимые на торги и оцениваемые скалярными величинами, не обладают экономической привлекательностью. Познер признает первое из этих соображений и предлагает, чтобы предпочтения абонентов относительно качества коммунальных услуг выявлялись посредством предшествующих присуждению франшизы опросов. Такой механизм включает

«...открытый охотничий сезон», во время которого все претенденты на получение франшизы могут свободно провести опрос жителей района в течение установленного срока. Это не должно быть сбором голосов — претенденты должны собрать у потенциальных абонентов реальные обязательства подписаться на их услуги. В конце срока, отпущенного на проведение опросов, обязательства, полученные различными претендентами, сравниваются, и франшиза присуждается тому, чьи доходы, гарантированные обязательствами абонентов, являются наибольшими. При такой модели голос каждого абонента был бы взвешен его готовностью платить, и победил бы тот, кого в условиях свободной конкуренции с другими претендентами предпочли бы абоненты, взятые в целом. Чтобы опрос был объективным, от каждого претендента следует требовать заблаговременного заключения контракта, согласно которому в случае победы он обеспечил бы качество услуги и расценки на нее в соответствии с заявленными в ходе опроса» [Posner, 1972, p. 115].

Таким образом, устраняются проблемы сопоставимости, которые в противном случае встали бы при разрешении варьировать предложения по цене и качеству на

заключительной стадии конкуренции. Предшествующий выдаче франшизы опрос не только позволяет избежать установления уровня качества органом, реализующим государственную политику, но также освобождает от необходимости выбора среди несоизмеримых сочетаний цен и качества, проводимого на основе неопределенных критериев на заключительной стадии конкуренции.

Несмотря на всю образность описания Познером механизма опроса, предшествующего присуждению франшизы, его практическая значимость не очевидна. С одной стороны, предполагается, что абоненты в состоянии абстрактно оценить пакеты ценовых и качественных характеристик предлагаемых услуг и имеют для этого и время и способности (что рождает проблему ограниченной рациональности)⁶. С другой стороны, в ходе опросов предпочтения абонентов агрегируются довольно произвольным образом⁷. Наконец предполагается, что абоненты будут требовать от победителей торгов за франшизу предоставления услуг на обещанном уровне или, в противном случае, получения компенсации за невыполнение обязательств. Это порождает проблемы выполнения обещаний, которые рассматриваются ниже, в пункте 3.2.Б⁸.

⁶ Фиксирование того, что «потребители сталкиваются [с такими проблемами] и преодолевают их ежедневно, выбирая среди продуктов, различающихся как по качеству, так и по цене» (Posner, 1972, p. 115), едва ли является показательным. Здесь даже не ставятся проблемы, связанные с предложением услуг естественной монополии. Во-первых, непостоянство качества поставляемой электроэнергии может повлечь за собой перепады в напряжении или будущие перебои в поставках, последствия которых сложно оценить. Во-вторых, могут встать проблемы ценообразования при изменении нагрузки, с которыми большинство потребителей малознакомы. В-третьих, при принятии решений о поставках электроэнергии неизбежно встают вопросы коллективного выбора, но характерные для большинства потребительских товаров. В-четвертых, долгосрочные эффекты взаимодействия между ценами на электроэнергию и на взаимозамещающие и взаимодополняющие услуги являются довольно сильными, хотя и сложными для выявления при гипотетических опросах.

⁷ Так, если пакет ценовых и качественных характеристик А одерживает победу в конкуренции (по критерию Познера) с пакетами Б, В, Г и Д при условии, что пакет А включает в себя высокую цену и высокое качество, а пакеты от Б до Д представляют собой сочетания различных вариантов низких цен и качества, следует ли из этого, что пакет А социально предпочтителен?

⁸ Схожие проблемы возникают по поводу того, кому из членов местного сообщества предоставлять услугу и каковы должны быть при этом затраты на подключение. Подключать всех, кто требует этого, по единой

Если к тому же цены поставок услуги будут колебаться вместе с периодическими изменениями спроса (что часто для компаний, предоставляющих коммунальные услуги, является эффективной мерой рационализации использования своих мощностей), то в ходе опросов надо демонстрировать не одну лишь конкурсную цену, а комплексную систему возможных колебаний цен. Ясно, что векторная оценка конкурсных предложений затрудняет объективность присуждения франшизы.

В результате, хотя механизм присуждения франшиз и может быть сведен к выявлению победителя по критерию наименьшей предлагаемой цены, он, вероятно, будет носить искусственный характер, если будущее неопределенно, а рассматриваемая услуга является технически сложной. Подобное присуждение скорее всего будет произвольным и/или будет таить в себе риск того, что «авантюрные» предложения будут подаваться теми, кто лучше приспособлен или более склонен к принятию на себя политического риска. Это вновь дает толчок возникновению проблем выполнения контракта, к которым мы сейчас переходим.

3.2.Б. Проблемы выполнения контракта

Даже если проблемы принятия решения о выдаче контракта франчайзинга рассмотренных выше типов отсутствуют или могут быть отброшены как *de minimis**, мы все равно столкнемся с проблемами его выполнения. Именно на стадии выполнения контракта и в период его возобновления особенно очевидна близость торгов за франшизы к государственному регулированию сферы коммунальных услуг.

Исходя из целей данного подраздела я допускаю наличие большой вероятности того, что победитель торгов будет поставщиком коммунальных услуг на протяжении всего периода действия контракта. Лишь в случае вопи-

цене? Или только тех, кто проживает в районах, где услуга по подключению превышает некий ценовой порог? А может быть, любого, кто берет на себя оплату дополнительных расходов? Хотя единый стандарт и может быть установлен государственным органом, заключающим контракт франчайзинга с соответствующей компанией, является ли это оптимальным решением и должен ли такой стандарт подключения оставаться неизменным в течение срока действия этого контракта?

* Несущественные (*лат*).

ющего и упорно повторяющегося неисполнения им условий контракта может быть предпринята попытка его замены.

Данная предпосылка основана на следующих соображениях. Прежде всего, заключение долгосрочного контракта подразумевает осуществление поставок победителем торгов в течение продолжительного периода. Определяющей причиной долгосрочности контракта является обеспечение поставщика необходимыми стимулами для создания долгосрочных активов⁹. Если бы любое незначительное отклонение в выполнении контракта от ожиданий франчайзера приводило к аннулированию франшизы, то долгосрочный контракт был бы фикцией, а предусмотренная им инвестиционная программа оставалась бы нереализованной.

Перспектива судебных проволочек и связанных с ними затрат также противодействует попытке заменить франчайзиата. Более того, даже если такая попытка была бы успешной, она сопровождалась бы нетривиальными транзакционными издержками (обсуждаемыми ниже, в пункте 3.2.В). Наконец, органы, присуждающие франшизы, как и другие бюрократические учреждения, не склонны идти на уступки или выслушивать обвинения в совершенных ошибках. По словам Экштайна, у подотчетных обществу ведомств, принимающих решения, «появляется политическая и психологическая заинтересованность в собственных решениях, и они развивают к ним скорее оправдательное, чем критическое отношение» (Ekstein, 1956, p. 223). Поскольку замена франчайзиата может быть интерпретирована как признание обществом совершенной ошибки, ведомства, присуждающие франшизы, сталкиваясь с невыполнением контракта, вполне предсказуемо предпочитают вместо замены поставщика услуги договариваться о «компромиссных» решениях проблемы.

Когда долгосрочные контракты выполняются в условиях неопределенности, конкурсные предложения с фиксированными ценами окажутся, вероятно, неудачными. Если хозяйственная среда характеризуется неопределен-

⁹ Краткосрочный контрактный процесс, предпочитаемый Познером, предполагает передачу долгосрочных активов от победителя торгов за привилегии к его преемнику. Таким образом были бы обеспечены надлежащие побудительные мотивы к инвестициям. По причинам, приведенным ниже, в пункте 3.2.В, я скептически отношусь к описанной Познером процедуре трансферта активов.

ностью в отношении технологий, спроса, локальной структуры населения, которому поставляется услуга, инфляции и т. п., то будет усиливаться расхождение цен и издержек и/или их неопределенность.

Строго говоря, некоторые из этих расхождений можно уменьшить, используя формулу гибкости цен (Fuller and Braucher, 1964, p. 77—78; Goldberg, 1976b, p. 439). Одной из возможностей здесь является приспособление к изменениям цены в соответствии с неким индексом цен. Однако это дает относительно грубую коррекцию и вряд ли будет удовлетворительным решением там, где имеет место быстрый технический прогресс или где локальная структура населения существенно отличается от структуры, учитываемой при расчете индекса. Соответствие цен издержкам будет более тщательно отслежено, если вместо контрактов с фиксированными ценами будут заключаться контракты типа «издержки плюс прибыль» (или предполагающие разделение издержек). Однако при этом возникают все трудности, связанные с выполнением оборонных контрактов, предполагающих разделение издержек (Scherer, 1964; Williamson, 1967a). Особенно остры здесь проблемы аудита и порочных стимулов*. (Это, как будет показано далее, те самые проблемы контрактации, которые ассоциируются с государственным регулированием. Торги за франшизы как раз и призваны разрешить их.)

Недостаточная детализация контракта относительно качества услуги и неспособность оговорить в нем процедуры мониторинга и бухгалтерского учета предоставляют франчайзиату свободу действий при выполнении контракта. Если чистые доходы повышаются только при соблюдении буквы контракта, то франчайзиатов редко можно заставить следовать духу соглашения, несмотря на *ex ante* заверения в обратном (СТИС, 1972а, р. 11). Более того, поскольку технические стандарты не являются самовыполнимыми, требуется создание специального органа для надзора за их реализацией (СТИС, 1973, р. 7). Централизованное регулирование необходимо потому, что индивидуальные потребители вряд ли обладают данными или компетенцией для дифференцированной оценки ка-

* Имеется в виду стремление подрядчиков Министерства обороны США, выполняющих подобные контракты, раздувать свои затраты, мотивируя это уникальностью производимой ими военной продукции.—*Прим. ред.*

чества услуги (Goldberg, 1976), и потому, что экономия на организационных затратах и от специализации труда может быть достигнута путем закрепления функции оценки качества за специализированным ведомством. Однако здесь опять следует отметить сближение механизма торгов за франшизы с государственным регулированием¹⁰.

Более того, может оказаться недостаточным простое определение общего стандарта качества для всех участников торгов. Так, предположим, что один из конкурентов намеревается достичь оговоренного уровня качества посредством установки высокопроизводительного долгосрочного оборудования, второй предлагает держать наготове запасной комплект оборудования на случай поломки основного, третий же заявляет, что будет делать крупные инвестиции в персонал, занимающийся техническим обслуживанием оборудования. Хотя всего один из участников торгов может полностью удовлетворить требованиям, предъявляемым к поставщику услуги, как абоненты, так и ведомство, присуждающее франшизы, могут не обладать способностью определить его *ex ante*. Явно не может быть удовлетворительным предоставление франшизы тому, у кого конкурсная цена наименьшая, чтобы затем обнаружить его неспособность действовать в соответствии с обещаниями. Хотя штрафные санкции, оговариваемые в контрактах, могут помочь предотвратить такие результаты, часто случается (об этом свидетельствует история оборонных подрядов), что победители торгов способны затем добиться пересмотра условий контракта в свою пользу.

Неясности процедур бухгалтерского учета вкупе с нежеланием ведомств, присуждающих франшизы, допустить провалы в работе победителей торгов позволяют франчайзиатам использовать при перезаключении контракта данные бухгалтерии в стратегических целях, включая угрозу своего банкротства. Введение механизмов мо-

¹⁰ Информационный центр кабельного телевидения (ИЦКТ) (Cable Television Information Center — CTIC) формулирует эту проблему так: «Технические стандарты не выполняются сами по себе. Для этого требуются проведение испытаний системы, оценка таких тестов и принятие решения о необходимых корректирующих действиях. Все эти мероприятия усиливают административное бремя регулирования. Государственный орган, присуждающий франшизы, не должен утверждать стандарты, если только он не будет готов взвалить на себя ношу принуждения к их соблюдению» (CTIC, 1973, p. 7).

ниторинга и бухгалтерского контроля может предотвратить подобное развитие событий, однако эти меры приводят к возникновению отношений квазирегулирувания между победителем торгов за франшизы и ведомством, присуждающим их.

В условиях, когда перезаключение контрактов является обыденным делом и, возможно, жизненно необходимым для прибыльного функционирования франчайзиата, особую важность приобретают его навыки политической деятельности. Предполагаемые поставщики, демонстрирующие превосходные навыки с точки зрения более дешевых поставок, но относительно менее искушенные в контактах с чиновниками, присуждающими франшизы, и во влиянии на политическую систему, имеют меньшие шансы выйти на торги с предложениями, которые обещают победу¹¹. В той мере, в какой политические навыки превалируют над объективными экономическими, преимущества механизма присуждения франшиз по сравнению с прямым государственным регулированием оказываются под вопросом.

Действительно, если франчайзиаты подлежат менее строгому контролю за прибылью, чем непосредственно регулируемые государством фирмы (последние подвергаются ограничениям на норму прибыли), вполне возможно, что система франчайзинга поощряет большее участие в политических процессах. Аргументация этого тезиса состоит в том, что сила стимула к инвестированию частных ресурсов с целью воздействия на политические решения напрямую зависит от степени, в которой получаемые в итоге экономические преимущества могут быть объектом частного присвоения, и что фирмы-франчайзиаты имеют здесь лучшие возможности присвоения¹².

¹¹ Отметим, что в этих условиях слияние фирм, одна из которых обладает экономической квалификацией, а другая — политическими навыками, приносит частные и, возможно, общественные выгоды. Подобное слияние фактически имело место в конкретной ситуации, рассматриваемой в приложении к данной главе.

¹² Это предполагает, что регулирование не является фарсом и что расширение полномочий менеджеров жестко им ограничено. Отметим также: указанная аргументация означает, что чистые предельные доходы от влияния на политическую систему выше в случае использования механизма франчайзинга. Обсуждение связи политической системы с государственным регулированием содержится в работе Альфреда Кана (Kahn, 1971, p. 326—327).

3.2.В. Паритетные условия торгов при возобновлении контракта

Паритетные условия торгов в периоды возобновления контрактов будут нарушены, если победители получат существенные преимущества над проигравшими. Можно выделить три типа преимуществ, связанных с победой на торгах за франшизы: экономические, административные и политические. Корни экономических преимуществ лежат в фундаментальной трансформации — феномене контрактации, впервые рассмотренном в главе 2 и с тех пор возникающем в различном контрактном контексте. Административные преимущества появляются в связи с оценкой активов и родственными проблемами, сопровождающими передачу франшизы новому поставщику. Вопросы экономических и административных преимуществ обсуждаются ниже, в подразделе 3.3.

КАТВ — все еще молодая отрасль, и многие местные сообщества все еще должны просить о проведении торгов за возобновляемые контракты. В этой ситуации предсказуем рост заинтересованности действующих франчайзиатов в приобретении иммунитета против конкуренции в день возобновления контракта франчайзинга. Первоначальные соглашения о том, что все участники торгов должны быть подвержены дисциплине конкуренции и что необходимо обеспечивать реализацию ее гипотетических преимуществ, чистые выдумки; реальность состоит в том, что конкуренция является лишь своего рода «власницей». Почему же, несмотря на преимущественное положение действующих франчайзиатов, надо подвергать их угрозе невозобновления контракта и проверки их деятельности, сопровождающей конкурсные торги за возобновляемые контракты? Тайное неизбежно станет явным. Зачем подвергать себя административным осложнениям и столкновениям с законом, которые будут сопровождать невозобновление контракта? Подобное беспокойство нашло отклик в политических кругах. Сенат США утвердил законопроект, дающий «существенное преимущество первоначальному франчайзиату» в обмен на право аренды до 15% эфирного времени телеканала (Price, 1983, p. 32). В случае, если данный законопроект или некий его вариант действительно станет государственным законом, то перспектива того, что в момент возобновления франшизы политики допустят свободную конкуренцию достоинств

претендентов, безусловно сомнительна (Cohen, 1983). Только политические младенцы будут настаивать на обратном. Этот вывод подтверждается описанным в приложении к настоящей главе опытом г.Окленда, штат Калифорния, по присуждению франшиз в сфере КАТВ.

3.3. Регулярно повторяющиеся краткосрочные контракты

Основное преимущество регулярно повторяющихся краткосрочных контрактов над долгосрочными заключается в том, что первые способствуют принятию адаптивных, последовательных решений. В итоге можно избежать требования того, чтобы будущие события были заранее всесторонне рассмотрены с соответствующей разработкой моделей адаптации к каждому из них. Вместо этого будущему «позволяют» совершиться, и происходит адаптация (в периоды возобновления контрактов) лишь к тем событиям, которые действительно материализовались. Иначе говоря, мосты (один или несколько) наводятся только тогда, когда особые события уже произошли. По сравнению с требованием контрактов, учитывающих все возможные будущие события, о разработке полного набора решений, предполагающего предварительное наведение всех мостов, процедура принятия адаптивных, последовательных решений дает значительную экономию на познавательных усилиях ввиду наличия ограниченной рациональности.

Кроме того, если предположить эффективность конкуренции в периоды возобновления контрактов, то избегаются риски, которыми чреватые неполные долгосрочные контракты. Неудача в определении условий договора надлежащим образом приводит в самом крайнем случае к плохому их выполнению в период действия текущего краткосрочного контракта. В самом деле, если обнаружены специфические недостатки при выполнении контрактов, то победители предыдущих торгов, сознавая, что в ближайшем будущем будет иметь место конкуренция на новых торгах, могут стать более склонными к сотрудничеству с органами, присуждающими франшизы, чем к реализации в ходе торгов своих временных преимуществ¹³.

¹³ При этом предполагается, что победители торгов не являются «фирмами-ночными мотыльками», а, напротив, заинтересованы в ведении бизнеса на постоянной основе. При прочих равных условиях от органа, присуждающего франшизы, можно ожидать в период возобновления

Одновременно с этим происходит обуздание оппортунизма¹⁴.

Однако эффективность регулярно повторяющихся краткосрочных контрактов существенно зависит от выполнения допущения о том, что *в период возобновления контракта для участников торгов обеспечиваются паритетные условия*¹⁵. Познер сталкивается с этой проблемой и избавляется от нее:

«Тот факт, что основные производственные сооружения кабельной телевизионной компании обычно имеют срок службы, превышающий период действия франшизы на их эксплуатацию, рождает следующие вопросы: не сможет ли такая кабельная компания превзойти любого другого участника торгов, которому в случае победы придется создавать подобные сооружения с нуля? Не станет ли в связи с этим метод торгов неэффективным уже после их первого раунда? Совсем не обязательно. Конкурируя за франшизу (исходя из размера затрат на новое оборудование), новые претенденты могут и не находиться в существенно невыгодном положении по сравнению с действующим франчайзиатом. Например, как только новый победитель торгов получил франшизу, он может договориться о покупке основных производственных сооружений победителя предыдущих торгов, который потеряет неамортизированную часть своих инвестиций в случае строительства преемником собственных подобных сооружений. В той степени, в какой экономическая судьба основных производственных сооружений кабельного телевидения является проблемой в случаях, когда период действия франшизы мал, она может быть решена путем включения в контракт франчайзинга поло-

контракта либо продолжения отношений с действующим поставщиком, либо переориентации на нового поставщика, исходя из опыта, полученного в период действия контракта с победителем последних торгов.

¹⁴ Сходные рассуждения применимы и в отношении деятельности ведомства, присуждающего франшизы. Познер приводит в этой связи следующие аргументы: «...[Если] продолжительность действия франшизы... велика, то стороны могут и не предугадать всех обстоятельств, которые могут потребовать модификации изначальных условий контракта. Хотя это общая для всех контрактов проблема, особенность данного случая заключается в том, что один из участников контракта не является действительно заинтересованной стороной, а представляет собой государственный орган, призванный выражать интересы третьих сторон (абонентов). Опыт деятельности органов регулирования подсказывает, что трудно представить, чтобы какой-либо из них честно выражал интересы потребителей. Если кабельная телевизионная компания просит модифицировать контракт на основании неожиданных изменений в обстоятельствах его реализации, то государственный орган может отреагировать на эту просьбу неэффективно или превратно» (Posner, 1972, p. 115—116).

Для краткосрочных контрактов «нет необходимости в модификации... условий» (p.116), и поэтому здесь удастся избежать отмеченных искажений контрактных отношений.

¹⁵ Ранее анализ проблемы паритетности условий торгов и ее отсутствия в периоды возобновления контрактов был проведен в работах Peacock and Rowley, 1972, p. 242, и Williamson, 1975, p. 26—35.

жения, требующего от франчайзиата продавать, по усмотрению преемника, свои основные производственные сооружения (включая сделанные в нем усовершенствования) последнему по остаточной стоимости» [Posner, 1972, p. 116].

Я нахожу данные взгляды чрезмерно оптимистичными. Во-первых, проблема оценки оборудования представляется гораздо более сложной, чем это следует из рассуждений Познера. Во-вторых, Познер всецело сконцентрировался на «овеществленном» капитале: им нигде не признается возможность того, что проблемы человеческого капитала также существуют. Строго говоря, выгоды от использования человеческих активов, извлекаемые в период выполнения контракта и дающие франчайзиатам преимущество над аутсайдерами, будут, если франчайзиаты сами в этом не признаются, выявлены в ходе первоначальной конкуренции на торгах. Однако следование стратегии «закрытия торгов» («buying in») может быть рискованным делом, а характерное для таких стратегий ценообразование на основе текущего уровня издержек явно уступает с точки зрения влияния на рациональность размещения ресурсов ценообразованию на основе средних издержек. В итоге регулярно повторяющиеся торги (скажем, с 4-летними интервалами) сильно страдают контрактными неопределенностями.

Беспокойство по поводу оценки основных производственных сооружений и оборудования, конечно, ослабевает, если рассматриваемые инвестиции относительно неспецифичны. Я предполагаю, что это как раз тот случай, который рассмотрен в примере Демсеца с автомобильными номерными знаками. Если после лишь незначительных модификаций оборудование общего назначения (для нарезки, штамповки, покраски и т. д.) эффективно производит номерные знаки, то франчайзиат, проигравший торги за повторный контракт, может продуктивно использовать большую часть того же самого оборудования для других целей, в то время как новый победитель может — с незначительными затратами — модифицировать собственные основные производственные сооружения и оборудование для эффективного удовлетворения ежегодных потребностей в номерных знаках.

В свою очередь, беспокойства по поводу основных производственных сооружений и оборудования вообще не возникает, если срок их полезной службы исчерпывается в период выполнения контракта. Однако, как следует из

замечаний Познера и как, по сути, признается всеми, создание предприятия коммунальных услуг и установка соответствующего оборудования на столь короткое время неэффективно.

Кроме того, в отличие от изготовления автомобильных номерных знаков в примере Демсеца, производство большинства коммунальных услуг (газ, вода, электроэнергия, телефонная связь) требует использования *специализированных* основных производственных сооружений и оборудования. Это справедливо и для КАТВ. Поскольку создание параллельных производственных систем расточительно и поскольку требование осуществления этого ставит «внешних» участников торгов в невыгодное положение в период возобновления контракта, необходима разработка неких методов передачи активов от ныне действующих франчайзиатов их преемникам.

Познер утверждает, что этого можно достичь путем внесения в контракт оговорки, предусматривающей, по усмотрению фирмы-преемника, продажу ей основных производственных сооружений и оборудования предшественника по остаточной стоимости. В соответствии с характерным для него акцентом на фундаментальные политические предпочтения, Познер отказывается детализировать свое предложение. Однако, к сожалению, именно в деталях кроется здесь корень проблем.

Во-первых, первоначальная стоимость основных производственных сооружений и оборудования может стать объектом манипуляций предыдущего франчайзиата. Во-вторых, даже если процедуры расчета амортизации были точно определены условиями первоначального контракта франчайзинга, то их выполнение все равно может быть оспорено. В-третьих, величина остаточной стоимости определяет в лучшем случае лишь верхний предел оценки основных производственных сооружений и оборудования, а возможно, и не совпадает с ним, поскольку не учитывается инфляция. Таким образом, франчайзиат-преемник вполне может предложить цену меньшую, чем действительная, результатом чего станет дорогостоящая тяжба. Наконец, даже если не возникает подобных споров, предлагаемый Познером механизм контрактации предполагает лишь юридически закрепленное правило передачи активов. Он не рассматривает экономические аспекты этого механизма с точки зрения стимулов к инвестированию и характера использования активов.

Будут или нет бухгалтерские расчеты первоначальной стоимости активов признаны правомочными, частично зависит от того, было ли оборудование изначально приобретено на конкурентной основе. Первоначальный франчайзиат, интегрированный «назад» со стадией производства оборудования или договаривающийся с его продавцом о встречной поставке (kickback), может просто подтасовывать цены, ставя в невыгодное положение конкурентов на торгах в периоды возобновления контрактов франчайзинга. Кроме того и в связи с этим первоначальная стоимость должна также включать затраты труда на строительство основных производственных сооружений и установку оборудования. Однако в той степени, в какой распределение трудовых затрат между капитальными и текущими статьями расходов не является четким, победитель первичных торгов может капитализировать некоторые трудовые затраты в ущерб возможным преемникам. Для ограничения подобных искажений может применяться аудит, но такая практика носит оттенок регулирования. Более того, даже очень аккуратные расчеты стоимости активов могут быть оспорены. В той степени, в какой информация о действительной оценке активов асимметрично распространяется в ущерб «внешним» участникам торгов, бремя раскрытия чрезмерной капитализации ложится на плечи возможного нового поставщика услуги.

Достижение соглашения о величине амортизации, которую, как известно, весьма сложно определить (особенно если не просто определить степень физического износа и возможна манипуляция в стратегических целях расходами на техническое обслуживание и ремонт), сопряжено со схожими проблемами. В этих условиях стороны скорее всего прибегнут к дорогостоящему арбитражу для разрешения споров как о первоначальной стоимости оборудования, так и о величине его износа¹⁶. Результатом яв-

¹⁶ Городские власти Лос-Анджелеса предупредили возникновение подобных сложностей указом о порядке заключения и выполнения контракта франчайзинга (Ordinance No 58 200). Данный указ оговаривает право города приобретать имущество франчайзиата или находить ему иного покупателя и устанавливает, что:

«...В случае, когда действие названной франшизы должно по закону закончиться, названный город должен иметь право по своему усмотрению, решение о котором объявляется не более чем за один (1) год до истечения срока действия франшизы в соответствии с порядком, указанным в настоящем документе (и это право на действие по своему усмотрению резервируется здесь за названным городом), приобрести и

взять под контроль имущество такого предприятия коммунальных услуг, а в случае, когда названный город будет реализовывать свое право в условиях такого выбора, названный город должен оплатить названному франчайзиату справедливую ценность имущества этого предприятия коммунальных услуг в соответствии с изложенными здесь правилами;

г) под «справедливой ценностью» (в том смысле, как этот термин используется здесь) следует понимать разумную ценность имущества такого предприятия коммунальных услуг с учетом его потребности в ремонте, его адаптивности и возможности использования по изначальному назначению. Цена, уплачиваемая городом за любое предприятие коммунальных услуг, должна основываться на фактической стоимости для предприятия данного имущества за вычетом накопившейся амортизации по состоянию на день покупки и с должными скидками на физический износ, если таковой имеется, а также на способности его подразделений выполнять предназначенные им функции; не должно делаться никаких скидок на ценность франшизы, денежную оценку неосязаемого капитала предприятия (goodwill), на тот факт, что предприятие является функционирующим (going concern), на потенциал доходности предприятия, возросшие издержки воспроизводства либо возросшую ценность земельного участка или компенсации за ущерб в случае принудительных увольнений;

д) настоящим предусматривается, что оценка имущества такого предприятия коммунальных услуг, предлагаемого к продаже по истечении срока действия названной франшизы или по иной причине, должна быть проведена советом, состоящим из трех третейских судей, один из которых назначается городом, другой — обладателем франшизы, а третий — первыми двумя. Названные третейские судьи должны быть назначены в течение тридцати (30) дней с момента объявления городом о намерении приобрести названное имущество такого предприятия коммунальных услуг или найти другого покупателя. В случае, если названные третейские судьи оказываются неспособными подготовить и принять решение в течение указанного ниже срока, назначается новый совет из трех третейских судей в соответствии с указанными выше правилами. Совет третейских судей немедленно после назначения своих членов должен приступить к исполнению обязанностей. Любая вакансия в совете третейских судей должна заполняться той стороной, которая производила первоначальное назначение; в течение указанного ниже срока, назначается новый совет из трех третейских судей в соответствии с указанными выше правилами. Совет третейских судей немедленно после назначения своих членов должен приступить к исполнению обязанностей. Любая вакансия в совете третейских судей должна заполняться той стороной, которая производила первоначальное назначение;

е) в случае, если обладатель франшизы окажется неспособен назначить третейского судью в течение тридцати (30) дней с момента объявления городом о намерении приобрести имущество такого предприятия коммунальных услуг или найти другого покупателя, а также в случае смерти или отставки третейского судьи, назначенного указанным образом, такой обладатель франшизы, его правопреемники или доверенные лица окажутся неспособными назначить третейского судью, чтобы заполнить вакансию в течение десяти (10) дней после этого события, или же в случае, когда двое третейских судей, назначенных городом и обладателем франшизы в соответствии с указанными выше правилами, оказываются неспособны назначить третьего судью в течение шестидесяти (60) дней с момента объявления городом о намерении приобрести имущество такого предприятия коммунальных услуг или найти другого

ляется базовая схема расценок, установленная административным способом.

Действительно, оценка физических активов при торгах за франшизы предсказуемо более сложна, чем при прямом государственном регулировании. Прежде всего, в непосредственно регулируемой государством фирме доходы являются результатом административно установленной базы для исчисления тарифов на коммунальные услуги (gate base)* и полученной нормы прибыли. Очевидно, регулируемая фирма может примириться с базой исчисления тарифа, если взамен получает допустимые уступки в отношении нормы прибыли. Кроме того, орган регулирования и регулируемая фирма имеют перспективу быть связанными сериями долгих переговоров. Ошибки, сделанные любой из сторон в одном раунде, менее катастрофичны, так как могут быть исправлены в следующем раунде при пересмотре нормы прибыли (или, в случае кризиса, можно ожидать временного ослабления ограничений). Больше ставится на карту при оценке активов в условиях торгов за франшизы, поскольку здесь отсутствует свобода в определении как нормы прибыли, так и межвременных аспектов контрактного взаимодействия. Соответственно, следует ожидать более напряженных торгов, приводящих к судебным разбирательствам.

Другая сложность познеровской схемы оценки физических активов состоит в том, что она просто устанавливает верхнюю границу такой оценки. Однако поскольку решение о покупке активов на этих условиях оставляется за фирмой-преемником, то мало есть причин ожидать, что

покупателя, — во всех этих случаях на основе представления города либо названного обладателя франшизы по истечении пяти (5) дней с момента письменного уведомления другой стороны такой третейский судья должен быть назначен для кантона Лос-Анджелес председательствующим судьей Верховного суда штата Калифорния. Третейские судьи, назначенные подобным образом, будут иметь те же права и обязанности, как если бы они были назначены вышеуказанным способом;

ж) решение третейских судей должно быть подготовлено и зарегистрировано главным нотариусом названного города в течение трех (3) месяцев после их назначения и принимается большинством третейских судей, согласным с ним».

Обсуждение схожих методов оценки имущества франчайзиата в случае выдачи франшизы в сфере КАТВ властями г. Нью-Йорка содержится в СТИС, 1972а, р. 16—17.

* При расчете этой базы учитывается полная восстановительная стоимость основного капитала плюс денежная оценка «неосязаемого» капитала. — *Прим. ред.*

подобная оценка будет окончательной. Фирма-преемник будет, по-видимому, без всяких дополнительных условий предлагать купить специализированные основные производственные сооружения и оборудование по цене, отражающей ценность их лучшего альтернативного (не связанного с контрактом франчайзинга) использования. Обычно она составляет лишь малую часть остаточной стоимости. Таким образом, фирма-предшественник и фирма-преемник сталкиваются с широким спектром сценариев торгов, которые могут привести к заключению сделки между ними. Поскольку имеется недостаток конкурентных сил, необходимых для того, чтобы привести стороны к уникальному соглашению, то можно ожидать дополнительную тягбу (сопровождающуюся социальными издержками). Несмотря на вызываемое ими раздражение, детали, которыми пренебрег Познер, тем не менее имеют значение; что же касается бесконфликтной передачи активов, из возможности которой этот автор, по-видимому, исходит, то в описанных условиях она просто не могла бы иметь места.

Для смягчения указанных проблем могут быть разработаны предположительно более эффективные методы оценки активов и торгов за франшизу¹⁷. Однако эти обязанности, очевидно, возлагаются на тех, кто верит в достаточную эффективность конкуренции в условиях большого числа ее участников в период возобновления контракта, для того чтобы огласить необходимые детали использования франшизы. Без такой детализации можно считать сомнительным утверждение о том, что дешевая передача прав на физические активы достижима в период возобновления контракта на поставку услуг на условиях франчайзинга, создание которых требует инсталлирования специализированных долгосрочных основных производственных сооружений и оборудования. Скорее можно

¹⁷ Один из них состоит в следующем: в период возобновления контракта каждый участник торгов имеет возможность сообщить свою оценку активов во время подачи его предложения по качеству и цене услуги. Проблема здесь заключается в том, что оценки активов и предложения по параметрам услуг не являются независимыми друг от друга. Франчайзиаты будут готовы дорого платить за активы, если в дальнейшем они смогут поставлять услугу по высокой цене.

Можно рассмотреть и другие методы оценки активов (см., например, сноску 16 *supra*), и возможно, у многих из них обнаружатся привлекательные черты. Однако очевидно то, что значительная часть напряженных раздумий о механике процесса оценки активов должна быть проведена до окончательного утверждения схемы повторных торгов.

ожидать возникновения нетривиальных издержек, связанных с тяжбой и судебным разбирательством, которые противоречат предложению Познера.

Более того, следует обязательно рассмотреть проблемы человеческого капитала, о которых Познер и Демсец даже не упоминают. При этом вновь встает вопрос о легкости передачи активов. В той степени, в какой навыки управления франшизой общедоступны или в какой работники фирмы — победителя предыдущих торгов соперничают как с другими претендентами, так и с владельцами своей фирмы на равных условиях, проблем такого рода не возникает. Однако если в результате обучения на рабочем месте и накопленного опыта индивиды и их малые группы приобретают нетривиальные специализированные навыки и знания, то нарушается первое из указанных условий. Если вдобавок работники препятствуют передаче прав собственности на активы в итоге торгов, то конкуренты ставятся тем самым в невыгодное положение.

Вопрос неперемещаемости рабочей силы обсуждался в предыдущих главах. Как было при этом установлено, иногда появляются следующие существенные различия между опытными и неопытными рабочими: 1) идиосинкразия оборудования, возникающая в результате того, что оно, будучи привычным (тем не менее высокоспециализированным или неполностью стандартизированным), «раскрывается» только для опытных рабочих; 2) технологическая экономия идиосинкразического типа достигается или «адаптируется» менеджерами и рабочими в специфических производственных условиях; 3) преимущества неформальных групп относительно взаимной адаптации сторон, вовлеченных в регулярно повторяющиеся контакты, развиваются и снижаются с негативными последствиями для функционирования группы при изменении состава ее членов; 4) происходит развитие идиосинкразии коммуникаций (например, в отношении каналов передачи информации и используемых при этом кодов), однако она имеет ценность лишь в производственном контексте, когда стороны знакомы друг с другом и «говорят на одном языке».

В результате часто оказывается неэффективным полностью или по крайней мере в значительной степени заменять опытных рабочих и менеджеров, нанятых победителем торгов за первичную франшизу. Ознакомление новой группы работников с идиосинкразическими особенностями производства и развитие необходимых произ-

водственных и коммуникационных групповых навыков весьма дорогостоящи. Соответственно, работники фирмы-франчайзиата, будучи единственными носителями идиосинкразических знаний, необходимых для обеспечения более дешевых поставок услуги, обладают мощной силой для блокирования попытки передачи франшизы другой фирме.

Однако упомянутые дополнительные издержки будут иметь место только в том случае, если работники фирмы-франчайзиата будут по-разному относиться к ней самой и к ее «внешним» конкурентам на торгах. Стратегическое преимущество, которым они располагают в сравнении с неопытными, но в других смыслах квалифицированными работниками, может ими в равной степени быть использовано по отношению как к текущему обладателю привилегии, так и к его конкурентам. Таким образом, проблема сводится к вопросу о том, испытывают ли к себе действующий и потенциальные франчайзиаты разное отношение в период возобновления контракта¹⁸. Я полагаю, что такое различие будет иметь место. Главная причина различного отношения работников фирмы-франчайзиата к ней самой и к ее конкурентам состоит в том, что *неформального* взаимопонимания (по вопросам гарантий рабочих мест, ожиданий продвижения по службе и другим аспектам внутрифирменного механизма обеспечения справедливости в трудовых отношениях) значительно лег-

¹⁸ В этой связи уместен следующий вопрос: почему работники фирмы, первоначально получившей франшизу, не смогли полностью использовать свое идиосинкразическое преимущество над неопытными работниками в период выполнения контракта (поскольку в этом случае нет нереализованных идиосинкразических выгод, которые можно было дифференцированно использовать в периоды возобновления контрактов)? Здесь следует провести различие между подвижным равновесием и дискретным поведением на торгах. С одной стороны, могут иметь место временные даги в адаптации системы, которые терпимы в течение производственного периода при условии их корректировки в период возобновления контракта. С другой стороны, для присвоения идиосинкразических выгод необходимы коллективные действия. Владельцы фирм могут заключать с менеджерами и представителями рабочих *modus vivendi*^{*}, согласно которым менеджеры и рабочие в обмен на поддержку их интересов владельцем фирмы (включая гарантию рабочих мест, размер зарплаток и т. д.) сознательно отказываются от полного присвоения своих идиосинкразических выгод. Помимо признания обеими сторонами факта проявления при этом «лидерства», следует отметить, что наличие резерва нереализованных идиосинкразических выгод представляет собой стратегическое преимущество.

* Временные соглашения (лат.).

че достичь и обеспечить в условиях знакомых, чем непривычных¹⁹.

Это не означает, что наемные работники не могут или не будут вступать в сделки с конкурентами-аутсайдерами. Их заключение в действительности сопряжено со значительными затратами, поскольку требует гораздо большего внимания к подробным деталям, или будет иметь место больший риск, связанный с неформальными (не полностью детализированными) соглашениями с аутсайдерами. Там, где оговорены дополнительные детали, аутсайдеры будут находиться в невыгодном положении по сравнению с инсайдерами вследствие возрастания затрат на заключение соглашения. Если же работников просят положиться на обещания аутсайдеров вести себя «ответственно» или же аутсайдер соглашается признать предлагаемое работниками толкование неполного соглашения для случаев возникновения непредвиденных обстоятельств, недостаточно оговоренных в контракте найма, то связанные с этим риски весьма велики и соответствующие надбавки к предлагаемой на торгах цене будут сделаны прямо или косвенно. В результате идиосинкразические особенности найма, вкупе с неспособностью аутсайдеров достичь с одинаковыми затратами равноценных соглашений, ставят первоначальных франчайзиатов в период возобновления контракта в преимущественное положение. Таким образом, фактор человеческого капитала еще более усложняет трудности торгов, связанные с проблемами оценки физических активов. По этой причине можно усомниться и в утверждении о том, что возможна паритетность условий торгов в период возобновления контракта. Иначе говоря, если победители первичных торгов смогут за время действия контракта реализовать нетривиальные преимущества, касающиеся информационного и неформального организационного аспектов использования франшизы, то нельзя более предполагать паритетности условий торгов в период возобновления контракта. Скорее можно сказать, что ситуация торгов с большим числом участников, имеющая место в период борьбы за первоначальную

¹⁹ Социологический анализ некоторых проблем преемственности содержится в работе Gouldner, 1954. Макнейл, в свою очередь, отмечает, что «элементы доверия, вытекающие из взглядов и отношений участников трудовых соглашений, делают важным соответствие последних друг другу и потому невозможным простой трансферт активов» (Macneil, 1974, p. 791).

франшизу, преобразуется в нечто, равносильное ситуации торгов с малым числом участников. Таким образом, происходит фундаментальная трансформация.

Можно, конечно, утверждать, что будущие преимущества франчайзиата будут изначально предсказуемы и с учетом этого его прибыли, эквивалентные снижению определенности, будут сведены к нулю в результате конкуренции с большим числом участников торгов за первоначальную франшизу. Однако этот ответ не является полностью удовлетворительным. Прежде всего, заявление на первоначальных торгах за франшизу цены услуги ниже издержек (не исключено — даже отрицательной цены) и установление в периоды возобновления контрактов цены на уровне альтернативных затрат легко приводят к худшему варианту использования ресурсов. Кроме того, стратегии «закрытия торгов» рискованны. На альтернативную цену поставки могут влиять условия, выдвигаемые франчайзером на последующих раундах торгов, включая условия, способные обесценить преимущества первоначального обладателя франшизы от обучения в процессе ее реализации.

3.4. Резюме

Разработанные «раз и навсегда» схемы контрактации на вероятностных рынках (т. е. учитывающей все возможные будущие события.— *Прим. ред.*) неосуществимы и/или рожают риски выполнимости таких контрактов. Неполные долгосрочные контракты типа рассмотренных Демсецем смягчают первую из этих проблем, но усугубляют вторую. Возникает ряд контрактных трудностей, давно знакомых исследователям оборонных контрактов и государственного регулирования. В результате торги за неполные долгосрочные контракты франчайзинга представляют собой куда как более сомнительное дело, чем это следует из выводов Демсеца.

Предложение Познера — сделать срок действия франшизы короче — имеет целью преодоление проблем адаптации, связанных с неполными долгосрочными контрактами, но его аргументация недостаточно микроаналитична и/или критична в отношении неспособности краткосрочных контрактов раскрывать свои изъяны. Фундаментальный недостаток его доводов состоит в том, что, согласно модели Познера (1972, р.116), в период возобновления

контракта нельзя с уверенностью предполагать паритетность условий торгов между первоначальным обладателем франшизы и конкурирующей фирмой — потенциальным франчайзиатом. Напротив, есть причины сомневаться в возможности такого паритета, и в случае реальности подобных сомнений адаптивность и особенности ценообразования на основе издержек, связываемые Познером с регулярно повторяющимися контрактами²⁰, не могут иметь место в описанных им бесконфликтных (либо сопряженных с низкими издержками) контрактных сюжетах.

Строго говоря, некоторые из проблем, ухудшающие предложение Познера, могут быть смягчены путем привлечения экстенсивного механизма регулирования/арбитража. Примерами подобной практики являются оценка затрат на инсталлирование основных производственных сооружений и оборудования, аудиторская проверка относящихся к делу бухгалтерских записей и рассмотрение в арбитраже споров между фирмой-франчайзиатом и ее конкурентами по поводу оценки физических активов. Однако в таком случае торги за франшизу и прямое государственное регулирование отличаются друг от друга только степенью государственного вмешательства.

В свете вышеизложенного становится неудивительным, что точка зрения Познера о постоянно возобновляемых торгах не была широко принята. Вместо этого большинство франшиз в сфере КАТВ выдается на срок от 10 до 15 лет, а проблема неполноты контрактов решается путем создания органа регулирования (СТИС, 1972с, р. 9—12), что, по-видимому, отражает желание кабельных телевизионных компаний оградить себя от «ознобов», вызываемых конкуренцией. Однако я полагаю, что этот дрейф в сторону усиления государственного регулирования объясняется также недостатками процедур выдачи франшиз в сфере КАТВ, частично обусловленными неполнотой заключаемых при этом контрактов (СТИС, 1972с, р. 9).

Рассмотренные выше недостатки контрактов, связанные с их неполнотой, могут, однако, быть устранены путем

²⁰ Основной аргумент состоит здесь в том, что «каждый участник торгов должен представить план поставки услуг и шкалу расценок. Поскольку существует более чем один претендент на франшизу и возможность сговора между участниками торгов заранее предотвращена (эти условия не так уж трудно обеспечить), процесс торгов за снижение тарифов для абонентов и повышение качества услуг будет исключать монопольные цены и прибыли» (Posner, 1972, р. 115)

активного усовершенствования в будущем процедуры выдачи франшиз в сфере КАТВ. Оговаривание надлежащих штрафов за неудовлетворительное выполнение контрактов и установление правил комплексного реагирования на непредвиденные события могут быть полезны для поддержания эффективной адаптации и смягчения издержек тяжб. Однако такое усовершенствование контрактов не осуществляется бесплатно, и органы, выдающие франшизы, часто испытывают недостаток решительности, взыскивая штрафы так, как это им предписано²¹. Многие из описанных выше ограничений торгов за франшизы были очевидны для исследователей государственного регулирования уже в начале XX в.:

«Регулирование не заканчивается формулированием и принятием удовлетворительного контракта, что само по себе является сложной задачей. Если проблемы исчерпывались бы этим, то несколько мудрых и честных людей могли бы один раз в 20 лет понаблюдать за выработкой должных условий выдачи франшизы, и больше ничего бы не требовалось. Привычным современным заблуждением и обычной практикой в американской общественной жизни является предположение о том, что конституция, либо закон, либо хартия, однажды должным образом составленные умными гражданами и принятые бдительной публикой, являются самовыполнимыми и что долг добропорядочных граждан исчерпывается успешным приданием такому хорошо разработанному плану действий силы закона. Однако повторяющийся опыт продемонстрировал то, что всегда было очевидным, а именно: абсолютную тщетность таких попыток и катастрофические последствия опоры лишь на письменные документы при реализации целей действующей администрации. В ситуации с франшизами происходит то же, что и в случаях с конституцией, законом или хартией. Было обнаружено, что контракты франчайзинга не являются самовыполнимыми. [Более того], администрация может проигнорировать или окажется неспособной претворить в жизнь те существенные разделы контрактов, реализация которых была вверена ей как исполнительной власти; и судебные разбирательства... часто становятся неизбежными задолго до того, как истечет срок действия франшизы» [Fisher, 1907, p. 39—40].

Рискуя чрезмерно упростить феномен государственного регулирования, его можно определить с точки зрения контрактных процессов как в высшей степени несовершенную форму долгосрочного контракта, в рамках которого, во-первых, регулируемой стороне гарантируется в

²¹ Отметим, кроме того, что методы административной защиты контрактов не только относятся «к числу слабейших из тех, которые может обеспечить правовая система, но на пути даже этих мероприятий стоит сонм юридических доктрин и тонкостей» (Maspeil, 1974, p. 730). До тех пор пока франчайзеров и всю правовую систему не убедят в обратном, бессмысленно бороться с их верой в то, что франчайзиатов можно заставить вести себя идеальным образом посредством введения сложного набора штрафных санкций.

целом разумная норма прибыли и, во-вторых, в обмен на эту гарантию, адаптации к изменяющимся обстоятельствам успешно осуществляются без дорогостоящих тяжб, сопровождающих такие изменения, когда стороны наслаждаются большей автономией. Извлекаются или нет при этом чистые доходы, зависит от степени, в которой дестимулирующие эффекты первого из упомянутых условий (хотя они могут быть в какой-то степени предотвращены аудитом хозяйственных результатов и мобилизующей конкуренцией на рынке капитала) будут более чем компенсированы доходами от выполнения второго условия. Это, в свою очередь, зависит от степени подверженности отрасли неопределенностям рыночного и технологического характера.

4. АНАЛИЗ КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ

Уровень детализации знания, необходимый для оценки эффективности способа экономической организации, будет варьироваться в зависимости от обстоятельств. Очевидно, существуют такие аспекты государственного регулирования, для которых контрактная детализация типа представленной выше не является необходимой. Однако уровень детализации, на котором проводится большинство дискуссий о проблемах регулирования, часто является слишком абстрактным для того, чтобы установить, «как альтернативные механизмы будут функционировать на практике», что Коуз определяет в высказывании, процитированном в начале настоящей главы, как «главный вопрос».

Энтузиасты торгов за франшизы так не считают. Познер, например, заявляет, что разъяснение «деталей конкретных способов и концепций регулирования... приведет лишь к затуманиванию основных проблем» (1972, р. 98). В целом же «экономический подход к анализу права», который ассоциируется с именем Познера и для развития которого он так много сделал, с точки зрения микроаналитического анализа обладает характерными недостатками. Интеллектуальные корни предпочитаемого Познером экономического подхода к анализу права, по крайней мере в отношении антимонопольного законодательства, берут начало в работах Арона Дайратора и его учеников (Posner, 1975, р. 758, п.6). Как я ранее отмечал в других

работах, эта исследовательская традиция в значительной степени опирается на вымысел о бесконфликтности контрактных отношений и/или выборочно рассматривает вопросы транзакционных издержек (Williamson, 1974a; 1974b). Однако, хотя этот подход весьма эффективен при обсуждении проблем в университетской аудитории и как преграда против вольных рекомендаций для государственной экономической политики, он легко приводит к экстремальным и несостоятельным «решениям»²². То, на что Артур Лефф ссылался как на «правовой подход к экономической теории» (Leff, 1975), в рамках которого транзакционные издержки изображаются более выпукло и систематизированно, является неизбежным дополнением к исследовательской традиции Дайректора — Познера (а иногда и ее заменой).

Для оценки достоинств применяемого в настоящей книге микроаналитического анализа можно использовать тройной тест. Во-первых, спросите себя, углубляется ли наше понимание сложного экономического феномена в результате подобных усилий и отличается ли оно от того, что было прежде. Во-вторых, мы можем поинтересоваться, соответствует наше толкование процессов государственного регулирования общей аналитической схеме или же оно «привязано» *ad hoc* способом к конкретным обстоятельствам. Это та самая проверка полученного знания на его соответствие историческим трендам, на которую ссылался Хайек (Науек, 1967, р. 40, 50—58). Хотя между ними и имеются различия в частности, но вертикальная интеграция, заключение нестандартных контрактов на поставку полуфабрикатов, отношения найма, корпоративное управление, а также государственное регулирование являются, согласно изложенной в этой и предыдущих главах

²² Познер рассматривает классическую статью Коуза «Проблема социальных издержек» (Коуз, 1993а) как вбивающую клин в «новую область совместных исследований юридической и экономической наук» (Posner, 1975, р. 760). Следует отметить, что эта важная и влиятельная статья состоит из двух частей. В первой части предметом исследования является ситуация бесконфликтных контрактных отношений, во второй — проведенный ранее анализ дополняется условием возможности трений между участниками контракта. Большая часть последовавших за выходом в свет этой статьи публикаций, включая работы по вопросам торгов за франшизы, в значительной степени или полностью была посвящена изучению бесконфликтности контрактных отношений либо рассмотрению возможных трений между их участниками в ограниченном или оптимистическом ключе.

аргументации, вариациями на одну и ту же тему. И наконец, в-третьих, для проверки анализа можно обратиться к фактам.

Результаты микроаналитического анализа могут иметь прикладное значение как на агрегированном, так и субагрегированном уровнях детализации. Например, согласно микроаналитической теории, коллективная организация будет возникать сначала в тех фирмах, где рабочие приобретают специфический для фирмы человеческий капитал (или в отраслях с высоким уровнем концентрации, где рабочие приобретают специфический для отрасли человеческий капитал). Таков обоснованный агрегированный прогноз. Теория также предсказывает, что лучше разработанные структуры управления трудовыми отношениями будут иметь место в тех профсоюзах, которые созданы на производствах, где специфичность человеческих активов выше, а не в тех, которые созданы там, где она ниже. Данный вывод является более микроаналитическим.

В некоторых случаях возможности прикладного применения микроаналитических выводов могут быть проверены путем использования взаимозаменяемых переменных, которые по какой-либо причине оказываются доступными. Тем не менее исследование рассматриваемого феномена на уровне детализации, корреспондирующее с уровнем анализа, имеет очевидные преимущества. Здесь часто требуется изучение конкретных ситуаций. Как отмечают П. Т. Бауэр и А. А. Уолтерс, «сложность, нестабильность и локальное разнообразие многих экономических феноменов означают, что установление или понимание хозяйственных отношений требует, чтобы их анализ был дополнен обширными наблюдениями, а также чтобы исследование часто выходило за рамки имеющейся статистической информации за счет прямого наблюдения и использования первичных источников» (Baueg and Walters, 1975, p. 12). Именно в таком духе выдержан анализ ситуации выдачи франшизы в сфере КАТВ в г. Окленде, штат Калифорния, представленный в приложении к этой главе. Сложность данной контрактной проблемы на несколько порядков превосходит сложность примера Демсеца с автомобильными номерными знаками. Неудивительно, что наше с Демсецем понимание торгов за франшизы различно.

Анализ ситуации с Оклендским КАТВ является не только микроаналитическим, но и сконцентрированным.

Границы потенциальных наблюдений расширяются, если микроаналитические особенности явления находятся под пристальным вниманием. Что должно быть учтено, а что опущено? Очевидно, более поучителен анализ, в рамках которого изучаются соответствующие теории детали контрактов. Хотя иногда такие детали могут обнаруживаться по счастливой случайности, как это было в ситуации «Канадского исследования» товарообменов между нефтяными компаниями (см. главу 8), все же лучше, когда их поиск ведется преднамеренно.

Однако ситуация с Оклендским КАТВ не является показательной. Напротив, в этом случае проблем было больше, чем обычно. Наносит ли это ущерб данному исследованию? Думаю, что нет. Как отмечалось ранее, «изучение экстремальных случаев часто помогает понять суть проблемы» (Behavioral Sciences Subpanel, 1962, p. 5). При условии, что делаются только качественные выводы и что рассматриваемая система способна последовательно реагировать на внешние беспокойства, подобные наблюдения представляют собой относительно экономичный путь, посредством которого обеспечивается познание особенностей сложной организации. Изложенный в приложении анализ ситуации используется только для выведения общих выводов, а бюрократическо-политическая система предполагается ни коррумпированной, ни бесконтрольной. Таким образом, анализ ситуации представляет собой внесение в оценку торгов за франшизу на естественную монополию недостававшего до сих пор элемента проверки ее на реальность.

Конечно, так же, как одна ласточка не делает весны, анализ одной ситуации не может окончательно прояснить проблему торгов за франшизы в сфере КАТВ. Однако такое исследование в равной мере не является и просто «единичным наблюдением». Оно не только является источником относящихся к делу сведений, поскольку эти данные собираются в соответствии с уже продуманной теорией, но в рамках сконцентрированного анализа ситуации можно получить и серию наблюдений, которую можно изучить с точки зрения внутренней согласованности последних. Это отвечает духу суждения Купманса о том, что, хотя экономическая теория беспомощна по сравнению с естественными науками в проведении «содержательных экспериментов, возможности прямого самоанализа и прямого наблюдения лиц, индивидуально принимающих ре-

шения, представляют собой гораздо более нужный источник эмпирических данных, которые в определенной степени компенсируют эту беспомощность» (Коорманс, 1957, р. 140).

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Вне зависимости от их природы, затраты, сопряженные с реализацией добрых намерений, необходимо оценивать. Сравнительный институциональный подход к исследованию экономической организации разработан именно для выполнения этой задачи.

В настоящей главе была исследована эффективность моделей торгов за франшизы как альтернативы государственному регулированию в сфере коммунальных услуг в условиях, когда имеют место нетривиальные экономии издержек, связанные с монопольным предложением. Допуская, что государственное регулирование в высшей мере несовершенно, если оценивать его с точки зрения абстрактного идеала, то каковы условия, при которых торги за франшизы будут значительно лучшим организационным решением для поставок «традиционных» коммунальных услуг?

Безусловно, никто не станет оспаривать то, что «корректный способ рассмотрения проблемы состоит в выборе лучшего типа контракта» (Demsetz, 1968, р. 68). Однако необходимо еще знать, как это делать. Несмотря на то что некоторые способы контрактации могут быть отвергнуты из соображений статической аллокативной эффективности²³, более интересны случаи, предполагающие рассмотрение эффективности альтернативных контрактов, осуществляемых в условиях неопределенности. Вопреки обычной исследовательской практике при раскрытии реальных проблем необходимо уделять внимание деталям транзакций. Кроме того, функциональные характеристики абстрактных моделей контрактации полезно проверять *путем рассмотрения одной или более реальных ситуаций*, в которых используются различные модели.

²³ Например, присуждение франшизы тому участнику торгов, который заплатит больший единовременный взнос, послужит капитализации монопольных прибылей, но по крайней мере в начальный период реализации контракта приведет к большим ценам и меньшему объему выпуска, чем в случае присуждения франшизы участнику торгов, предлагающему осуществлять поставки по наименьшей цене.

Микроаналитические оценки характеристик абстрактных моделей контрактации при торгах за франшизы дают неоднозначные результаты. Там, где необходимы существенные инвестиции в специфические долгосрочные активы и контракты осуществляются в условиях технологической и рыночной неопределенности, практика торгов за франшизы требует последовательного усовершенствования механизма административного регулирования, отличающегося больше по названию, чем по сути, от государственного ведомства, которое этот механизм призван заменить²⁴. То, что *простое изменение названия не имеет значения с точки зрения сравнительного институционального анализа*, является элементарным²⁵.

Однако это не означает, что торги за франшизу на поставку товаров и услуг в условиях снижения издержек их производства неосуществимы никогда или что действующий механизм регулирования либо государственная собственность никогда не смогут быть вытеснены торгами за франшизы с чистой выгодой от этого для общества. Рассматривая ту легкость, с которой могут быть перемещены используемые здесь физические активы, можно представить себе достоинства дерегулирования грузовых автоперевозок. Торги за франшизы могут также быть востребованы при организации работы местных авиалиний и, возможно, почтовой службы. В каждом из этих случаев победитель торгов может быть заменен без серьезных

²⁴ Характерным примером ограниченности регулирования, который, по-видимому, в меньшей степени распространяется на торги за франшизы, является склонность лиц, осуществляющих регулирование, к последовательному расширению его сферы путем включения в нее «вспомогательных» операций. В целом же большие автономия и степень специализации, ассоциируемые с органами регулирования в сравнении с ведомствами, присуждающими франшизы, могут привести к долгосрочному неблагоприятному развитию косности. В частности, органы регулирования склонны энергично препятствовать всему, что угрожает им кончиной.

²⁵ Как заметил Дональд Девей, «пренебрежение и презрение к государственному регулированию [со стороны экономистов] носят почти повсеместный характер» (Dewey, 1974, p. 10). Несмотря на то что большинство методов регулирования на самом деле заслуживает презрения, я полагаю, что *некоторые* из проблем, для решения которых они разрабатываются, действительно непросты для понимания в том смысле, что функционирование *всех* осуществимых способов организации сопряжено с трудностями. Аргументы в поддержку рыночных способов экономической организации, при которых эти трудности в полной мере не учитываются, должны, соответственно, рассматриваться скептически.

проблем в оценке активов при передаче их новому франчайзиату, поскольку основные производственные сооружения (терминалы, почтовые отделения, склады и т. д.) могут находиться в собственности государства, а другие активы (самолеты, грузовики и т. п.) могут быть проданы на оживленном рынке подержанного имущества. Поэтому нельзя говорить, что торги за франшизы полностью лишены достоинств. Однако те, кто отдавал им предпочтение, были очень неразборчивыми, делая свой выбор²⁶.

К числу осуществленных с тех пор прикладных исследований на основе общего подхода относится недавняя оценка Полом Джосковом и Ричардом Шмалензи предложений дерегулирования электроэнергетики (Joskow and Schmalensee, 1983). Ими были подвергнуты тщательному сравнительному институциональному анализу заявления о том, что подобное дерегулирование легко осуществимо. Охарактеризовав отрасль как основанную преимущественно на использовании долгосрочных транзакционно-специфических активов, Джосков и Шмалензи пришли к выводу, что торги за франшизы на поставку электроэнергии, не поддерживаемые дополнительными управленческими механизмами, не являются жизнеспособным организационным решением. Просвещение сценариев дерегулирования лучами микроаналитического анализа есть способ обеспечения достоверности получаемых выводов. Подобная стратегия исследования может найти и другие применения²⁷.

²⁶ Уильям Баумоль и Роберт Уиллиг не только соглашались с этим общим доводом, но и используют авиалинии и почтовую службу в качестве примеров отраслей, в которых компании применяют «капитал на колесах», и потому «их расходы на основные фонды могут значительно превысить их безвозвратные издержки» (Baumol and Willig, 1981, p. 407), а экономические трудности, характерные для отраслей, где имеют место затраты на немобильные основные фонды, значительно смягчаются. Так как использование Баумолем и Уиллигом термина «безвозвратные издержки» корреспондирует — в рамках терминологии экономической теории транзакционных издержек — с понятием специфичности активов, представляется, что между мной и ними возрастает согласие по поводу тех обстоятельств, при которых торги за франшизы могут быть эффективными и при которых они могут таковыми не быть. (Стоит, возможно, отметить, что я ограничиваю основу для своей аргументации изучением местных авиалиний, в то время как они включают в анализ дальние авиаперевозки, однако различие между этими примерами лишь количественное.)

²⁷ Очевидный кандидат на применение такого подхода — проблема дерегулирования железных дорог (см. сноску 3 в гл. 11).

Приложение

ОПЫТ ТОРГОВ ЗА ФРАНШИЗУ В СФЕРЕ КАБЕЛЬНОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ г. ОКЛЕНДА

Хотя конкретная ситуация, анализ которой изложен ниже, не может претендовать на роль типичной, она наглядно показывает, что многие опасения, которые в главе 13 связывались с торгами за франшизу на естественную монополию, не являются надуманными¹. Данное исследование, с одной стороны, свидетельствует о важности более микроаналитической оценки предложений об отказе от регулирования в пользу альтернативных рыночных организационных решений, а с другой — обнаруживает, что на практике торги за франшизы в сфере КАТВ (и, вероятно, других коммунальных услуг) обладают многими свойствами механизма государственного регулирования.

1. ХРОНИКА СОБЫТИЙ

19 июня 1969 г. городской совет Окленда, штат Калифорния, принял указ, содержащий условия предоставления франшиз

¹ Необходимо отметить также, что многие опасения относительно торгов за франшизы, изложенные в докладе Информационного центра кабельного телевидения (ИЦКТ), созвучны названным в разд. 3 настоящей главы. Среди таких опасений и рекомендаций ИЦКТ можно отметить следующие (СТИС, 1972а):

«1. Практика показала, что период возобновления контракта является временем сильного давления на городские власти, причем фирма-оператор телевизионного кабеля часто угрожает немедленно прекратить предоставление услуги, если такое возобновление не будет ей обещано (р.16).

2. Административный орган, присуждающий франшизы, будет... стремиться включить в контракт условия ее повторного приобретения как части своих усилий, направленных на обеспечение непрерывности обслуживания абонентов. Данное условие должно включать... способ оценки деятельности франчайзиата или прекращения контракта с ним (S.4, р. 6).

на установку и эксплуатацию коммунальной телевизионной антенны. Основными его пунктами (с точки зрения целей данного приложения) были следующие²:

1. Присуждение франшизы не должно было быть эксклюзивным.

2. Срок действия франшизы не мог превышать 20 лет.

3. Городские власти были уполномочены расторгнуть контракт с франчайзиатом при несоблюдении им его условий по истечении 30 дней после соответствующего уведомления и публичных слушаний.

4. Франчайзиат был обязан ежегодно предоставлять городским властям полный финансовый отчет — городские власти получили право проверки бухгалтерской документации этой компании.

5. Городские власти получили право приобрести систему КАТВ по полной восстановительной стоимости.

6. Глава городской администрации получил право регулировать, улаживать или приводить к компромиссу любые конфликты, которые могут возникнуть между городскими властями, франчайзиатом или абонентами, хотя обиженные стороны могли обращаться в городской совет.

7. Неспособность удовлетворить требования по срокам выполнения работ в рамках франшизы была основой для прекращения ее действия.

8. Поскольку неспособность выполнить требования по срокам могла бы привести к ущербу, оценка которого была бы

3. Право передачи франшизы должно быть ограничено на начальной стадии создания системы кабельного телевидения и, возможно, безоговорочно запрещено перед ее строительством с целью избежания торгашества при присуждении франшизы (р.17).

4. В целях поддержания качества системы необходимо обеспечить периодическое представление результатов испытаний системы и ее функционирования (р.24).

5. [Повседневное регулирование предполагает] учет жалоб потребителей и отслеживание требований повышения расценок (р.25).

6. После того как разработана процедура рассмотрения изменения расценок, предлагаемые изменения должны оцениваться на основе стандартных представлений о том, что разумно для системы и ее абонентов (р.30).

7. Одним из наиболее обойденных вниманием разделов в предшествующих указах было обеспечение их выполнения. Такие механизмы, как арбитраж, условия возврата предоставленного в лизинг оборудования, а также возможность обращения в суд, смогут помочь созданию именно такой системы кабельного телевидения, которую ожидает общество» (р. 45).

² City of Oakland, Ordinance No.7989 C.M.S., 1969, June 19.

дорогостояща, то по истечении 3-летнего срока, в рамках которого франчайзиат был обязан установить систему; на него автоматически налагался штраф в размере 750 долл. за каждый день неработы системы.

9. Любая собственность франчайзиата, оставленная им на месте исполнения контракта франчайзинга, становилась собственностью города.

10. Франчайзиат должен был вносить залог в размере 100 тыс. долл. с его ежегодным продлением.

11. Собственность франчайзиата могла инспектироваться городскими властями.

12. Система КАТВ должна была быть инсталлирована и технически обслуживаться в соответствии с «наивысшими и лучшими из признанных стандартами» отрасли.

1.1. Операционализация процесса торгов

Вышеизложенным были определены основные правовые полномочия сторон и правила их поведения. Однако Департамент общих услуг, вместо того чтобы немедленно объявить торги, вступил в серию предварительных переговоров с возможными франчайзиатами³. Одновременно городские власти обратились к различным группам населения за советом по поводу типов требуемых услуг. Подобный обмен мнениями преследовал цель получения информации об издержках, характеристиках спроса, технических возможностях и т. д. и определения, исходя из ее параметров, «базовой услуги», которые затем были бы оговорены в контракте. Таким образом, была бы сформирована основа сравнения предложений по оказанию стандартизированной услуги.

10 месяцев спустя, 30 апреля 1970 г., городские власти Окленда известили пять претендентов, что они ждут от них доработанных предложений по созданию, эксплуатации и техническому обслуживанию системы КАТВ на основе неэксклюзивной франшизы, действующей в пределах города. Главными элементами этого приглашения на торги (с точки зрения целей данного приложения) были следующие⁴:

1. Предусматривалось создание двух систем:

³ Об этом мне рассказал Марк Лей, помощник менеджера по электроснабжению Департамента общих услуг г.Окленда.

⁴ City of Oakland «Invitation to Submit Amended Applications for a Community Antenna Television to System Franchise», 1970, April 30.

а) базовой системы А, которая должна была позволить абонентам принимать радиопрограммы по всей полосе диапазона FM плюс 12 телевизионных каналов, распределенных так: 9 — на местное прямое вещание, 1 или 2 — на вновь создаваемые местные каналы и 1 — для нужд города и школьного района. Ежемесячный абонентный тариф в размере X плюс плата за подключение (см. пункты 5 и 6) были условиями пользования абонентов системой А;

б) системы Б, которая должна была обеспечить показ специальных программ и оказание прочих услуг. Однако набор программ и услуг при этом остался неконкретизированным. Тарифы за пользование системой Б должны были быть позднее определены франчайзиатом и утверждены Городским советом.

2. Обслуживание распространялось на всю территорию в пределах г.Окленда.

3. Срок действия франшизы был установлен в 15 лет.

4. Франчайзиат должен был ежегодно выплачивать городу сумму, равную 8% совокупных денежных поступлений, либо 125 тыс. долл. в случае любого превышения данного уровня⁵.

5. Оговаривалась плата за подключение для каждой из четырех категорий потребителей⁶, и этот порядок был общим для всех участников торгов. Кроме того, предусматривалось, что с абонента не будет взиматься никакая дополнительная плата за переключение или переходники, необходимые при использовании системы А.

6. Базовое конкурсное предложение состояло из планируемой ежемесячной платы X , которая должна была взиматься с каждого абонента за первое подключение в месте его проживания к телевизионному или радиокабелю, а также дополнительной ежемесячной платы в размере $0,2X$ за каждое последующее подключение в месте его проживания. Все это давало возможность абоненту принимать передачи по системе А.

7. Франчайзиат должен был обеспечить городу и школьному району в определенных размерах бесплатное подключение и

⁵ Данная величина, 125 тыс. долл., была получена за счет последовательных ежегодных прибавок в 25 тыс. долл., начиная с нулевой отметки в 1970 г. По достижении 125 тыс. долл. в 1975 г. размер этих выплат должен был в дальнейшем оставаться на этом уровне.

⁶ Потребители были разделены на следующие четыре категории: некоммерческие, проживающие в домах, состоящих менее чем из четырех жилых помещений; некоммерческие, проживающие в многоквартирных квартирах, мотелях и гостиницах; коммерческие; особые, в том числе «малоактивные» пользователи. Стоимость подключения к системе для абонентов первой категории составляла 10 долл.

обслуживание, включая предоставление студий для создания собственных программ в пределах 20 часов в неделю.

8. Подлежащая инсталляции система должна была быть двухкабельной, причем каждый из кабелей должен был быть способен передавать до 32 видеоканалов. Были оговорены наборы минимальных технических спецификаций относительно качества сигнала, характеристик кабеля, методов инсталляции, автоматического контроля и т. д.

9. Требования по обслуживанию абонентов были сформулированы в общем виде. Детали должны были быть определены франчайзиатом и подлежали утверждению городским советом.

10. В течение 18 месяцев с момента выдачи франшизы предусматривалось выполнение 25% работ, в каждый из последующих 6-месячных периодов — также по 25%. Таким образом, система должна была быть полностью готова за 3 года.

11. Предложения по повышению абонентной платы могли представляться ежегодно. (Для формирования таких предложений не предлагалось никакой индексации или других критериев.)

1.2. Принятие конкурсных предложений

Конкурсные предложения поступили 1 июля 1970 г., причем самое «дешевое» из них было представлено корпорацией «Фокус Кейбл оф Окленд» (Focus Cable of Oakland), оговаривавшее абонентную плату X (см. выше, пункты 1 и 6) в размере 1,7 долл. в месяц⁷. Вторым по «дешевизне» платы за услуги — 3,48 долл. в месяц — было предложение компании «Кейблком-Дженерал» (Cablecom-General) из Северной Калифорнии⁸. Предложение корпорации «Теле Промп Тер» (Tele Promp Ter) предусматривало тариф в 5,95 долл. (Libman, 1974, p. 34).

«Фокус Кейбл» известила городские власти при подаче своего конкурсного предложения, что корпорация «Телекоммуни-кейшнз» (Telecommunications) из Денвера, штат Колорадо, чье участие было необходимо для подтверждения возможностей «Фокус» как претендента, решила не принимать участия в совместном с «Фокус» конкурсном предложении⁹. «Фокус Кейбл» перерегистрировалась как калифорнийская корпорация и со-

⁷ Amended Application for a Franchise to Construct, Operate and Maintain a Community Antenna Television System within the City of Oakland submitted by Focus Cable of Oakland, Inc., 1970, July 1.

⁸ Memorandum from the City Manager to the City Council, dated 1970, September 28, p. 3.

⁹ См. сноску 7 *supra*.

проводила свое конкурсное предложение копией корпоративного устава, датированного 1 июля 1970 г. В связи с тем что «Фокус», внесшая наиболее «дешевое» предложение (с абонентной платой в два раза ниже, чем в любом другом предложении), была единственной местной компанией и представляла этническое меньшинство¹⁰, городским властям не хотелось отклонять ее предложение, основываясь на недостаточных финансовых возможностях и технической квалификации компании. Однако присуждение «Фокус» франшизы было явно сопряжено с определенными рисками.

Степень рисков, по-видимому, была существенно снижена после 16 июля 1970 г., когда корпорация «Теле Промп Тер» выступила с предложением создать совместное предприятие с «Фокус Кейбл» для строительства и развития системы КАТВ Окленда на основе франшизы. В качестве участника такого предприятия «Теле Промп Тер» согласилась финансировать проект¹¹. При этом не раскрывались причины, по которым корпорация согласилась так поступить при месячном тарифе, на 30% меньшим по сравнению с ее собственным предложением. Однако основным фактором, вероятно, явилась перспектива получения существенной прибыли от эксплуатации системы Б¹². В письме от 21 июля 1970 г. «Фокус Кейбл» сообщила городскому совету Окленда, что «предлагаемое финансирование «Фокус» корпорацией «Теле Промп Тер» способно стать и станет идеальным примером соединения возможностей местных инвесторов, опыта работы в сфере КАТВ и совокупной финансовой мощи в целях наилучшего развития КАТВ в Окленде»¹³. Что же касается вклада «Фокус» в этот идеальный альянс, то он заключался в ее характеристиках как местного инвестора.

¹⁰ Проблема вовлеченности этнических меньшинств в функционирование кабельного телевидения — в вопросах собственности, занятости и создания телевизионных программ — занимает видное место в литературе по КАТВ (СТИС, 1972с, р. 13). Федеральная комиссия по средствам связи требует от кабельных телевизионных компаний строить свою деятельность с учетом интересов этнических меньшинств (СТИС, 1972а, р. 34).

¹¹ См. письмо вице-президента «Теле Промп Тер» Леонарда Тоу коллеге из «Фокус Кейбл» Гарольду Фарроу от 16 июля 1970 г.

¹² Тарифы за пользование системой Б не были включены в первоначальное предложение, а должны были быть оговорены позже. По мере успешного развития событий большинство абонентов предпочли подключиться и к системе Б, причем по тарифам, существенно более высоким, чем в системе А, чего, по-видимому, и следовало ожидать.

¹³ См. письмо «Фокус Кейбл» главе городской администрации Окленда от 21 июля 1970 г.

Соглашение между «Фокус» и «Теле Промп Тер» предусматривало, что вначале стороны должны иметь равные права собственности, но по завершении первого года деятельности совместного предприятия «Теле Промп Тер» немедленно преобразует свою долю акций в контрольный пакет, а также сможет получать акционерные опционы, что позволит ей в итоге увеличить свою долю в акционерном капитале до 80 %¹⁴. Предполагалось, что объединение двух компаний приведет к необходимости завершения торгов. Показательна заключительная часть доклада, представленного городскому совету главой городской администрации и городским прокурором 28 сентября 1970 г.¹⁵:

«Одним из специфических аспектов концепции систем А и Б являлось достижение посредством конкуренции предложений существенно более низких тарифов за пользование системой А, что должно было дать толчок раннему развитию системы Б. По мнению городской администрации, низкие тарифы, предложенные «Фокус», способны стимулировать такое развитие. Кроме того, низкие тарифы позволят пользоваться системой А всем семьям независимо от уровня их доходов.

«Фокус» — это участник торгов, предложивший самую низкую месячную тарифную ставку для абонентов. Встал вопрос о том, отвечает ли «Фокус» условиям торгов ввиду изменения ее организационно-правового статуса. С правовой точки зрения организационные изменения не могут служить причиной отказа от дальнейшего рассмотрения предложения «Фокус» городским советом. По мнению городской администрации, предлагаемое соглашение между «Фокус» и «Теле Промп Тер», с учетом дополнительных гарантий со стороны последней, способно привести к эффективному союзу местной компании с одной из крупнейших и наиболее квалифицированных фирм Соединенных Штатов в сфере КАТВ».

21 сентября 1970 г. «Фокус Кейбл» и «Теле Промп Тер» в ожидании присуждения им франшизы заключили Соглашение о подписке на акции (Subscription Agreement). 200 акций номиналом в 10 долл. каждая должны были быть выкуплены учредителями «Фокус»¹⁶. Кроме того, соглашение предусматривало следующее:

«Корпорация будет покупать у «ТПТ» ("Теле Промп Тер") оборудование и материалы для использования в своем бизнесе, отдавая ей предпочтение перед другими поставщиками в той степени, в какой качество и полезность такого оборудования и материалов сравнимы с их характеристиками у других поставщиков. Если «ТПТ» будет продавать корпорации любое подобное оборудование или материалы, то их цена не должна превышать уровня, сравнимого в разумных пределах с рас-

¹⁴ Stock Transfer Restriction and Purchase Agreement, dated 1970, September 21, Appendix A to Focus Cable of Oakland, Inc., Subscription Agreement.

¹⁵ См. сноску 8 *supra*.

¹⁶ См.: Subscription Agreement, note 14 *supra*, p. 2.

ценками на аналогичное оборудование и материалы, приобретаемые у независимого поставщика, с которым не поддерживаются близкие отношения»¹⁷.

Соглашение о подписке на акции также определило преимущественное право «ТПТ» на приобретение 80% акций по цене 10 долл. каждая¹⁸. Покупка 800 акций по 10 долл. за каждую таким образом давала «Теле Промп Тер» 80-процентный контроль всего за 8000 долл.

10 ноября 1970 г. городской совет Окленда присудил корпорации «Фокус Кейбл» франшизу на создание и эксплуатацию КАТВ¹⁹. 23 декабря 1970 г. «Фокус» подтвердила получение франшизы²⁰.

1.3. Выполнение контракта франчайзинга

Тариф за пользование системой Б в размере 4,45 долл. в месяц, затребованный «Фокус» 10 марта 1971 г., был утвержден 11 марта 1971 г.²¹ Таким образом, совокупный тариф за пользование системами А и Б составил 6,15 долл. в месяц.

Строительство кабельной системы, которое должно было завершиться 28 декабря 1973 г., шло не так быстро, как того требовали условия франшизы. На пользование услугой подписалось меньшее, чем ожидалось, число домохозяйств, вследствие чего возросли затраты на создание системы. «Фокус Кейбл» обратилась к городским властям с просьбой пересмотреть условия франшизы. Она добивалась изменения сроков вступления в силу штрафных санкций и снижения их размера, просила увеличить срок строительства кабельной системы и предлагала снизить требования к качеству телепередач. Аппарат Департамента общих услуг суммировал затребованные изменения так:

«„Фокус“ просит, чтобы: дальнейшее строительство кабельной системы было ограничено потребностями двухканального однопроводного кабеля; срок строительства был продлен на 2 года; по истечении двух лет функционирования системы обслуживались только 90 % домохозяйств, а оставшиеся 10 % — лишь на специально оговоренных условиях; развитие двухкабельной системы было отложено до возникновения на нее адекватного спроса; были отменены платежи за причиненный ущерб в результате задержки окончания строительства системы; были оставлены в силе тарифы в размере 1,70 долл. за базовые услуги и 6,15 долл. —

¹⁷ *Ibid.*, p. 12.

¹⁸ См.: note 14 *supra* p. 6.

¹⁹ City of Oakland Ordinance No. 8246 C.M.S., 1970, November 10.

²⁰ Statement from Leonard Tow, Treasurer, Focus Cable of Oakland, to City of Oakland, dated 1970, December 23.

²¹ Oakland City Council Resolution No 51477 C.M.S., dated 1971, March 11.

за расширенные, но были повышены тарифы за дополнительные подключения; количество каналов, принимаемых при подписке на расширенные услуги, было сокращено с 38 до 30; было ограничено теле вещание для нужд города и школ»²².

Департамент рассмотрел четыре альтернативы: 1) настаивание на необходимости соблюдения изначальных условий франшизы, 2) ведение переговоров с «Фокус» по изменению соглашения с ней, а также прекращение действия франшизы, в случае чего 3) либо объявляется прием предложений от других коммерческих кабельных телевизионных компаний, 4) либо франшиза передается государственной компании. Первая из альтернатив была отвергнута, поскольку требовала от городских властей значительных усилий «по достижению удовлетворительного результата от непокладистой фирмы-оператора. Число жалоб граждан по поводу качества услуг начало бы быстро возрастать, что потребовало бы огромных усилий для удовлетворения этих претензий. Итогом могло бы стать судебное разбирательство»²³. Третья альтернатива была отвергнута, поскольку считалось, что другие фирмы-операторы вряд ли могут обеспечить уровень услуг, выходящий за рамки «минимальных требований, содержащихся в докладе городскому совету и его указе по кабельному телевидению за 1972 г.», а именно: «способности принимать 28 каналов, возможности двусторонней передачи, наличия 3 каналов для местного пользования и «общирных» локальных программ». Эти предписания были охарактеризованы как «существенно менее суровые по сравнению с возможностями «Фокус» после принятия рекомендованных ею изменений в телекомплексе»²⁴. Использование государственной компании было отвергнуто по философским и финансовым соображениям²⁵. Соответственно, в итоге была предложена вторая альтернатива, охарактеризованная департаментом как компромиссное решение²⁶.

В ходе исследования проблем «Фокус» департамент отметил, что корпорация заявляла о сделанных ею к моменту подачи своих требований инвестициях в размере 12 млн. 600 тыс. долл. и что, по оценке корпорации, эта сумма должна была возрасти до 21 млн. 400 тыс. долл. в случае строительства двойной системы КАТВ. Департамент оспорил эти цифры и предложил

²² Inter-Office Letter from Office of General Services to Office of the City Manager, dated 1974, April 5, p. 1.

²³ *Ibid.*, attachment, p. 4.

²⁴ *Ibid.*, attachment, p. 5.

²⁵ *Ibid.*, attachment, p. 5.

²⁶ *Ibid.*, attachment, p. 8.

собственную оценку полной капитальной стоимости двойной системы в размере 18 млн. 684 тыс. долл. Первоначально «Фокус», напротив, оценивала требуемые капиталовложения в 11 млн. 753 тыс. долл. Превышение — по сравнению с первоначальной оценкой — департамент отнес на счет «возможно плохого менеджмента при строительстве кабельной системы; инфляции, усложнившей выполнение «Фокус» исходного графика работ, а также недооценки «Фокус» расстояний и затрат, связанных с созданием кабельной системы в Окленде»²⁷.

Поскольку 437 миль, или 55 % протяженности системы, были уже проложены и оснащены двойным кабелем, то департамент рекомендовал завершить всю систему именно как систему с двумя кабелями. Однако энергопитание второго кабеля должно было быть подключено позднее. Ввиду подключения к питанию лишь одного кабеля должна была снизиться пропускная способность системы Б, в связи с чем предлагалось ограничение телевидения для нужд города и школ. Абонент, пользующийся расширенными услугами (теперь называемыми А/Б), принимал бы в этом случае 12 каналов системы А и 18 каналов системы Б²⁸. Департамент также согласился с предложением о продлении срока строительства кабельной системы на 2 года и подготовки к обслуживанию лишь 90 %, а не 100 % домохозяйств²⁹. Кроме того, «Фокус» было рекомендовано компенсировать городу потерю 240 тыс. долл. дохода в связи с переносом срока окончания строительства с 1973 на 1976 г., с учетом того что любые задержки, которые возникнут после декабря 1976 г., будут облагаться штрафом в размере 250, а не 750 долл. в день³⁰. Наконец, было рекомендовано сохранить месячный тариф по первоначальным подключениям к системе А на уровне 1,70 долл. и к системе Б — 4,45 долл. (т. е. для совокупного подключения к системе А/Б — 6,15 долл.), но месячный тариф по дополнительным подключениям к системе А планировалось увеличить с 0,34 до 1,70 долл., а тариф за аналогичную услугу для системы Б предполагалось установить на уровне 3,00 долл.³¹

В конце концов родившийся и утвержденный городским советом «компромисс» состоял в следующем³². Во-первых, был

²⁷ *Ibid.*, attachment, p. 8.

²⁸ *Ibid.*, attachment, p. 10—11.

²⁹ *Ibid.*, attachment, p. 8—9.

³⁰ *Ibid.*, attachment, p. 11—12.

³¹ *Ibid.*, attachment, p. 12—13.

³² Memorandum from Office of General Services to Office of City Manager summarizing actions taken by the City Council at work sessions concerning Focus Cable, dated 1974, April 22.

разрешен переход от двойной к однокабельной системе, с учетом того что дополнительные трансляционные мощности будут введены в действие в течение одного года после выявления того, что они «принесут существенные доходы для обеспечения среднегодовой нормы прибыли на совокупные инвестиции в размере 10 % в течение 10-летнего периода»³³. Во-вторых, минимальная плата за франшизу была повышена до 25 тыс. долл. в 1974 г. и во всех последующих годах. В-третьих, ущерб для города был оценен в 250 долл. в день начиная с 18 декабря 1973 г. и до дня первых слушаний в Городском совете доработанного варианта контракта франчайзинга, откуда общий размер штрафа равнялся 36 тыс. долл. По прежней модели подразумевался штраф в 750 долл. в день начиная с 18 декабря 1973 г. и до завершения работ по созданию системы, что означало бы штраф в 20 или более раз выше и могло привести корпорацию к банкротству. В-четвертых, была принята отсрочка выполнения графика строительства системы. Наконец, в-пятых, месячный тариф по дополнительным подключениям был увеличен с 0,34 до 1,70 долл. для системы А, а для системы Б установлен в размере 3,00 долл.

30 мая 1974 г. городской совет принял указ, отразивший большинство этих изменений³⁴. 14 июня 1974 г. адвокаты «Фокус» представили извещения о принятии компаниями «Фокус» и «Теле Промп Тер» предложений городских властей Окленда, а также чек на имя администрации города от «Теле Промп Тер» на сумму 36 тыс. долл.

15 ноября 1974 г. «Фокус Кейбл» представила отчет о ходе работ, в котором сообщалось о подключении 11 131 абонента. Из них 770 пользовались базовой услугой за 1,70 долл. в месяц (из них 206 домохозяйств имели дополнительные подключения), 10 361 абонент получал расширенные услуги за 6,15 долл. в месяц (974 из них также имели дополнительные подключения). Эти данные означали охват 36 % домохозяйств³⁵. В связи с таким положением Департамент общих услуг рекомендовал,

³³ *Ibid.*, attachment, p. 1.

³⁴ City of Oakland, Ordinance No. 9018 C.M.S., Amending Ordinance No. 8246 C.M.S., Ordinance No. 7989 C.M.S., Relating to the Community Antenna Television System Franchise, dated 1974, May 30. Единственное существенное отличие указа от предложенного компромиссного решения заключалось в следующем: месячный тариф по дополнительным подключениям к системе Б устанавливался в размере 1,30 долл., причем система Б должна была обеспечивать прием не менее 18 видеоканалов.

³⁵ Attachment to City of Oakland Inter-Office Letter from Office of General Services to City Manager, 1974, November 20.

чтобы корпорация «Кейбл Дайнэмикс» (Cable Dynamics) из Берлингэма, штат Калифорния, была привлечена в качестве консультанта для «разработки и проведения тестов по определению степени выполнения» технических требований франшизы³⁶. По оценке «Кейбл Дайнэмикс», стоимость выполнения этого задания в период с осени 1974 г. по июнь 1976 г. должна была составить примерно 10 750 долл.³⁷ «Фокус» согласилась возместить городу расходы на эти цели в размере, не превышающем 10 750 долл.³⁸

2. ОЦЕНКА СИТУАЦИИ

Использованные городскими властями Окленда процедуры присуждения франшизы, особенно их начальная стадия, не лишены достоинств. В сравнении с процедурами, применявшимися в Нью-Йорке, городские власти которого заключили неконкурентные 20-летние контракты с Манхэттенской компанией кабельного телевидения (Manhattan Cable TV) и «Теле Промп Тер» на установку системы КАТВ в районе Манхэттен³⁹, опыт Окленда явился примером подлинных конкурсных торгов. Условия франшизы были стандартизированы и, по крайней мере применительно к системе А, тщательно описаны. Таким образом была облегчена конкуренция, подразумевавшая простую фиксацию обещаний «продавать дешево» (путем определения величины абонентной платы X, после внесения которой можно было пользоваться услугами, предоставляемыми системой А). Однако возникли многочисленные проблемы, значительная часть которых была предвосхищена при обсуждении неполных долгосрочных контрактов. Рассмотрим, например, каждый из следующих ранее описанных недостатков, порой сопровождающих процесс присуждения франшизы: 1) искусственность или непонятность исходного критерия; 2) обострение проблем выполнения контракта франчайзинга с точки зрения соблюдения ценообразования на основе издержек и других исполнительских и политических аспектов его реализации; 3) отсутствие паритетных условий торгов для всех их участников в периоды возобновления контракта.

³⁶ Letter, *ibid.*, p. 2.

³⁷ Attachment to letter, *ibid.*

³⁸ Letter, p. 2 (см. сноски 25 *supra*).

³⁹ *New York Times*, 1970, July 29, p. 1.

2.1. Исходный критерий торгов

Присуждение франшизы тому, кто предложит взимать наименьшую абонентную плату X за пользование системой А, упростило критерий выбора франчайзиата, однако обещание поставок услуг по низким ценам оказалось лицемерным. Недостаток внимания к системе Б (которая рассматривалась как футуристическая услуга и, за исключением требований к ее мощности, осталась относительно не детализированной) как в качественном, так и количественном отношении вполне мог внести существенную лепту в «авантюжность» конкурсного предложения «Фокус». Моментальным следствием этого было развитие торгашества в процессе присуждения франшизы.

Оценка системы А, которая в основном осуществляет прямую трансляцию телевизионных сигналов, как «базовой системы» была ошибочной. Более 90 % абонентов предпочли комбинированное пользование услугами систем А и Б, хотя получаемые в таком случае дополнительные услуги были относительно обыденными (в основном — прием дальних сигналов). Однако тариф за комбинированную услугу был в 3,5 раза выше, чем за базовые услуги системы А. Несомненно, что если бы изначально была проведена более тщательная оценка предпочтений абонентов, то она показала бы недостаточную привлекательность системы А. Действительно, поскольку большинство потенциальных франчайзиатов уже имели опыт предоставления услуг КАТВ в других районах страны, то трудно понять полную поглощенность услугами системы А в процессе продолжительных предварительных переговоров между франчайзером и потенциальными франчайзиатами. Нельзя совершенно отбросить возможность того, что городские чиновники были легковверными и позволили ввести себя в заблуждение в ходе этих предварительных обсуждений вопроса⁴⁰.

В чем бы ни состояла причина сведения критерия определения победителя торгов к предложению наименьшей абонентной платы за пользование системой А — даже с учетом особенностей спроса на услуги КАТВ и связанной с ними технологической неопределенности (СТИС, 1972с, р. 5, 12), а также сложности предоставления услуги с точки зрения ее качества и набора программ, — результатом этого стала «натяннутая» и, по-видимому, фиктивная конкуренция.

⁴⁰ Как предположил Познер, разрешение государственному ведомству самому определять предпочтения абонентов относительно характера услуг является весьма рискованным делом.

2.2. Трудности выполнения контракта

2.2.A. Соотношение цен и издержек

Оценка предложения «Фокус» о месячном тарифе за пользование системой А в размере 1,70 долл. как «близком к реальным удельным издержкам производства» представляется сомнительной по следующим причинам: 1) расхождение между предложенными на торгах ценами за услуги ставит вопрос об экономической значимости проводимой конкуренции; 2) тарифы за пользование системой Б, которые представлялись более относящимся к делу параметром, были согласованы уже после конкурсных торгов; 3) реальный уровень издержек установить весьма сложно — частично вследствие его завуалированности особенностями поставок в условиях вертикальной интеграции, частично из-за чрезвычайно высокого уровня инфляции в период строительства системы, частично из-за недостаточных аудиторских возможностей городской администрации. Очевидно лишь то, что «Фокус» и Департамент общих услуг вместе с городским советом были вовлечены в долгосрочные переговоры по поводу цен и издержек, в которых свою роль играли как политические и бюрократические интересы, так и реальность выполнения условий франшизы.

2.2.B. Другие особенности выполнения контракта

Условие, требующее инсталляции и технического обслуживания системы КАТВ в соответствии с «наивысшими и лучшими из признанных стандартами» отрасли вкупе с ее техническими спецификациями, не привело к четко определенному уровню качества услуг⁴¹. Существенные жалобы потребителей услуг на их качество были зарегистрированы сотрудниками Департамента общих услуг⁴², которые, не имея возможности самостоятельно оценивать качество услуги, прибегли к помощи консультантов для определения степени соответствия услуги предъявляемым к ней техническим требованиям.

⁴¹ Частично это могло быть следствием того, что «первоначально высокое качество телевизионного сигнала со временем способно медленно упасть до неприемлемого уровня» (СТІС, 1973, р. 9); частично из-за того, что качество сигнала имеет много измерений и варьируется вместе со способностью системы принимать сигналы в разных диапазонах, а также в зависимости от характеристик штекера и кабеля (СТІС, 1973, р. 19—24).

⁴² Наличие жалоб абонентов на качество услуги было обнаружено в ходе моего интервью с Марком Леем (см. сноску 8 *supra*).

2.2.В. Политические аспекты франшизы

Остается неясным, предполагало ли победившее предложение «Фокус» стратегию «закрытия торгов». Вывод о том, что эта стратегия имела место, основывается, однако, на следующих соображениях. Во-первых, второе по «дешевизне» предложение по абонентной плате вдвое превышало соответствующий тариф «Фокус», а предложение «Теле Промп Тер» превышало его более чем втрое. Во-вторых, сроки и природа реорганизации «Фокус» предполагали стратегию «постановки ноги в дверь», которая строилась на понимании того, что, как только корпорация станет участником торгов, орган, присуждающий франшизу, будет стремиться быть покладистым в отношении «Фокус» и ее партнеров. В-третьих, статус «Фокус» как местной компании положительно рассматривался органом, выдающим франшизу, и очевидным образом способствовал политиканству⁴³. Наконец, в-четвертых, этот вывод подтверждается тем, что предпринятое «Фокус» масштабное перезаключение контракта франчайзинга имело явный успех: Департамент общих услуг удовлетворил большинство ее требований, а Городской совет одобрил «компромисс», согласно которому было отложено подключение электропитания ко второму кабелю (наряду с сокращением объема услуг, предоставляемых системой Б, до 18 каналов), ежегодная плата за пользование франшизой была повышена незначительно, были существенно снижены штрафы за нанесенный городу ущерб, были продлены сроки строительства системы и были повышены тарифы при дополнительных подключениях к системам А и Б.

⁴³ Либман (Libman, 1974) сообщает, что на присуждение франшизы в сфере КАТВ в Окленде группе, возглавляемой корпорацией «Фокус» (вопреки ее недостаточному опыту и отсутствию адекватного финансирования), а также на характер последующего использования этой франшизы, по-видимому, оказали влияние политические соображения. Еще более эффектен и недвусмыслен сюжет с конкуренцией за франшизу в сфере КАТВ в Джонстауне, штат Пенсильвания, где Ирвин Кан — бывший главный управляющий и председатель совета директоров «Теле Промп Тер», крупнейшего национального оператора системы КАТВ, — был привлечен к судебной ответственности и уличен в даче взятки и лжесвидетельстве. Кан признался также в даче взяток чиновникам в Трентоне, штат Нью-Джерси, с целью обеспечения их поддержки. Политические факторы также были, по-видимому, решающими и при присуждении франшизы в сфере КАТВ в г.Нью-Йорке (см. сноску 39 *supra*). В то же время типичность данной практики в случаях с КАТВ для больших городов не является очевидной. Открытым остается и вопрос о степени коррумпированности чиновников в ходе присуждения франшиз на поставку других видов услуг.

2.3. Бесконфликтный захват или передача активов

Несмотря на наличие указа, предусматривавшего выкуп основных производственных сооружений и оборудования франчайзиата, городские власти оказались явно не готовыми к отзыву первоначально выданной франшизы. Причины этого заключались, по-видимому, в том, что изначальные франчайзиаты имеют стратегически выгодные позиции на последующих торгах как с точки зрения прерывания обслуживания, так и с точки зрения судебных и прочих расходов, порождаемых прекращением действия франшиз, в связи с чем органам, выдающим последние, обычно недостает решительности. Этот недостаток представляется характерным для распределительной системы бюрократических структур. Будучи неспособными извлечь выгоды, которые может принести смена франчайзиата, и несклонными к признанию собственных ошибок, государственные ведомства предпочитают «приспосабливаться» к возникающим трудностям в реализации контракта.

Прерывание обслуживания и расходы, сопровождающие прекращение действия франшизы, возможно, объясняются, по крайней мере частично, рассмотренными в разделе 3 главы 13 проблемами передачи физических и человеческих активов от прежних к новым франчайзиатам. В отсутствие правил оценки основных производственных сооружений и оборудования системы КАТВ, характеризующихся одновременно рациональностью, недвусмысленностью и дешевизной эксплуатации, можно предвидеть возникновение проблем оценки физических активов⁴⁴. Поскольку такие правила для оклендской франшизы в сфере КАТВ не были (возможно, и не могли быть) разработаны, то судебные расходы и отсрочки будут сопровождать любые попытки передачи рассматриваемых физических активов.

⁴⁴ В рассматриваемом случае они действительно возникли. Обратим внимание на то, что оценка корпорацией «Фокус» стоимости полностью готовой к работе системы превышала соответствующую оценку, сделанную чиновниками, почти на 3 млн.долл. Отметим также, что неразумно разрешать франчайзиату вступать в союзы с фирмами, поставляющими оборудование и материалы для строительства основных производственных сооружений телесистемы. Риск здесь состоит в том, что закупочные цены будут преувеличены с целью обоснования роста базового тарифа франчайзиата и усиления его позиции на переговорах о тарифах. Несмотря на заявления о том, что закупки оборудования будут осуществляться на конкурентной основе, их проверка весьма дорогостояща, а нарушения трудно убедительно доказать. Городские чиновники подозревают необоснованность роста затрат на оборудование в оценках «Фокус» стоимости основных производственных сооружений телесистемы, но признают, что не имеют четких доказательств этого.

Риск прерывания обслуживания и связанных с ним недостатков функционирования системы был бы снижен, если бы привлекаемые для реализации франшизы человеческие активы в результате обучения в процессе труда обогатились нетривиальными идиосинкразическими знаниями о характере работы. С учетом того, что городские чиновники имели недостаточную квалификацию в области КАТВ и очевидным образом не желали рассматривать заявки других опытных операторов КАТВ (возможно, из-за того, что не хотели брать на себя риск оказаться в затруднительном положении в случае неэффективности работы и нового оператора), при попытке передачи франшизы муниципальной компании необходимо было бы осуществить передачу ей и человеческих активов. Побудительный мотив к замене первоначального франчайзиата ослабнет настолько, что нельзя будет ожидать бесконфликтной передачи таких человеческих активов.

В итоге следует отметить, что, несмотря на приписываемые им достоинства, *не поддерживаемые дополнительными управленческими механизмами* торги за франшизу в сфере КАТВ, осуществляемые в условиях неопределенности, обладают сомнительными характеристиками. Если ведомство, присуждающее франшизу, занимает покладистую позицию, то оно просто делает монополию легитимной, в то время как согласованные усилия по контролю за деятельностью франчайзиата требуют от этого ведомства принятия на себя функций органа государственного регулирования. Соответственно, обостряется сущностная дихотомия* между «регулирующим контролем», с одной стороны, и «естественными экономическими силами» — с другой. Это запутывает вопросы, возникающие при попытках охарактеризовать рыночные организационные решения как «естественные», поскольку в действительности они поддерживаются весьма сложным механизмом административного регулирования⁴⁵.

* Дихотомия — логическая операция деления родового понятия на два видовых.— *Прим. ред.*

⁴⁵ Познер использует концепцию дихотомии при обсуждении естественной монополии в работе 1969 г., в которой он убеждает читателя, что «даже на тех рынках, где соображения эффективности требуют установления монополии, мы поступим правильнее, если позволим естественным экономическим силам самим определять способ ведения бизнеса и его результаты, которые могут подвергаться ограничениям лишь со стороны антимонопольного законодательства» (1969, р. 549). Однако он отказывается рассматривать с данных позиций проблему организации работы КАТВ и вместо этого предпочитает рыночную модель торгов (см. разд. 3 гл. 13), функционирование которой сопряжено с невероятно трудными административными проблемами.

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРИНУЖДЕНИЕ

За период с конца 1960-х гг. механизм антимонопольного принуждения (enforcement) претерпел (в США.— *Прим. ред.*) значительные изменения. Большинство их было инициировано непрекращающейся критикой его экономистами, ведущейся с позиций традиционной микроэкономической теории. Примером здесь является кончина основанной на теории «монопольных рычагов» концепции продаж с навязыванием принудительного ассортимента (Posner, 1979, p. 929). Некоторые из этих реформ можно объяснить растущим признанием фактора транзакционных издержек. Государственная политика в отношении внутрифирменной и рыночной организаций неизбежно трансформируется, если она начинает вырабатываться на базе концепции фирмы как структуры управления и оценки сложных контрактов с позиций сравнительного институционального анализа.

Преобразования в государственной политике в отношении слияний рассмотрены в разделе 1. Реформирование государственной политики в отношении нестандартной контрактации обсуждается в разделе 2. Некоторые из новых и сложных проблем анализа антимонопольного принуждения, связанные с феноменом стратегического поведения, являются предметом разделов 3 и 4. Затем следуют заключительные замечания.

1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ СЛИЯНИЙ

Изменения в государственной политике в отношении слияний вертикального и конгломератного типов были рассмотрены в главах 4 и 11. Возвращаться к ним вновь

нет необходимости. Однако правильность суждения о том, что государственная политика в отношении слияний претерпела существенные изменения, трудно оценить в отсутствие информации о деталях этого процесса. В данном разделе я попытаюсь изложить некоторую историю вопроса.

1.1. Опыт 1960-х гг.

1960-е гг. были эрой расцвета исследований проблем рыночной власти. Частично это произошло благодаря недавним теоретическим, эмпирическим и политологическим разработкам, в которых подчеркивалась важность фактора входных барьеров. Это произошло также из-за того, что экономическая теория антимонопольного регулирования была крайне неудовлетворительна еще в двух аспектах. Во-первых, имела место общая недооценка социальных выгод, связанных с ростом эффективности. Во-вторых, была широко распространена тенденция к чрезмерно узкой трактовке эффективности — как определяемой в основном технологическими факторами. Осознание важности трансакционных издержек и, особенно, их минимизации редко пробивалось наружу. Вместо этого фирма понималась как производственная функция, целью которой была определена максимизация прибыли¹. Рациональные границы фирмы предполагались технологически детерминированными. Соответственно, считалось, что природа усилий по видоизменению внутрифирменных и рыночных структур, нарушавших эти «естественные» границы, кроется в стремлении к рыночной власти.

Господствовавшая точка зрения нашла отражение в позиции Федеральной торговой комиссии по делу компании «Формост Дайариз» (Foremost Dairies). Комиссия считала, что необходимое доказательство нарушения положений статьи 7 закона Клейтона «состоит из свидетельств, демонстрирующих, что фирма, поглощающая

¹ Период 1950—1970-х гг. был охарактеризован Коузом как эра господства прикладной теории цен в исследованиях отраслевой организации. Ведущие учебники по экономической теории были тогда сконцентрированы на «фирменной политике цен и производства, особенно в олигополистической ситуации (что часто называют изучением структуры рынка)» (Коуз, 1993б, с. 57). Исходя из данных целей анализа фирма рассматривалась преимущественно как производственная функция.

другую, обладает существенной властью на некоторых товарных рынках *или* что ее совокупный потенциал дает решающие преимущества в эффективности над ее меньшими по размеру конкурентами»². Несмотря на то что Дональд Тернер наряду с другими экспертами быстро охарактеризовал такой подход как юридически и экономически неудачный (Тигпег, 1965, р.1324) в том, что он скорее защищает конкурентов, чем обеспечивает выгоды общества от конкуренции, комиссия использовала его логику в деле компании «Проктер энд Гэмбл», применив его при рассмотрении вопросов входных барьеров следующим образом:

«Подчеркивая важность преимущества масштабов как фактора, повышающего барьеры для входа новых компаний в отрасль, производящую жидкие отбеливатели, мы отвергаем как лицемерный в правовом отношении и фактически бездоказательный аргумент, что комиссия не должна ради защиты «неэффективных» малых фирм в отрасли объявлять вне закона слияния, столь продуктивные для роста «эффективности». Короткий ответ на этот аргумент состоит в том, что в ходе разбирательств нарушений положений статьи 7 рассмотрение экономической эффективности или любых других социальных выгод, вытекающих из слияний, уместно лишь постольку, поскольку они способны увеличивать или уменьшать силу конкуренции»³.

Акцент на входных барьерах и недостаточное внимание к экономии затрат проявились также в позиции Верховного суда. Он, например, считал, что поглощение компанией «Проктер энд Гэмбл» компании «Клорокс» могло

«...отражать тенденцию к повышению входных барьеров. Основным конкурентным орудием успешного маркетинга отбеливателей является реклама. Возможности «Клорокс» в данной области были ограничены ее относительно малым бюджетом и неспособностью предлагать существенные скидки. Бюджет «Проктер», напротив, был гораздо больше, и хотя компания не собиралась полностью нацелить его на обеспечение рекламирования «Клорокс», она могла направить его значительную часть на отражение краткосрочной угрозы со стороны фирмы — новичка в отрасли. «Проктер» могла бы использовать свои возможности ценовых скидок на большие объемы продукции для обеспечения успеха рекламной компании продукции «Клорокс». Таким образом, фирма — новичок в отрасли гораздо меньше хотела бы столкнуться с гигантом «Проктер энд Гэмбл», чем с небольшой «Клорокс».

Возможная экономия затрат не может использоваться здесь для обоснования незаконности слияния»⁴.

² *Foremost Dairies, Inc.*, 60 F.T.C. (1962) 944, 1084 (курсив мой.— О. У).

³ Цит. по: Bork, 1978, p. 254.

⁴ *Federal Trade Commission v. Procter & Gamble Co.*, 386 U.S. (1967), 568, 574.

Низкая оценка возможностей экономии затрат при слияниях и ее превратное толкование зашли настолько далеко, что загнанные в угол ответчики отрекались от выгод слияния с точки зрения эффективности. Компания «Проктер энд Гэмбл» настаивала, например, на том, что поглощение ею «Клорокс» не было противозаконным, поскольку государство не могло утвердительно говорить о каком-либо росте эффективности в его результате:

«...[Государство не может доказать] получения каких-либо преимуществ в закупках сырья или ценах на него, в приобретении или использовании необходимых производственных мощностей, в закупке бутылок или в стоимости перевозки... Не существует доказательств какой-либо экономии на любой стадии производства. Нет также доказательств того, что какие-либо дополнительные производственные мощности могли бы быть использованы для выпуска продукции «Клорокс». Нет и доказательств того, что некая комбинация производственных мощностей привела бы к какой-либо экономии, даже в случае осуществимости такой комбинации»⁵.

Подобная, поставленная с ног на голову, оценка экономии издержек неизбежно должна была измениться, что и произошло, однако лишь после того, как в 1966 г. Джастис Стюарт выразил свое особое мнение на судебном слушании по делу «Проктер энд Гэмбл»: «Единственный известный мне пример последовательности государственной политики состоит в том, что судебные процессы по поводу нарушений в ходе слияний положений статьи 7 закона Клейтона всегда выигрываются государством»⁶.

1.2. Дальнейшее развитие исследований

Корни реформ антимонопольного регулирования 1970-х гг. кроются в критике этой политики в предшествующее десятилетие. Данные критические замечания включали: 1) требование Чикагской школы рассматривать проблематику антимонопольного регулирования через призму теории цен; 2) связанную с этим требованием критику существующей трактовки входных барьеров; 3) результаты применения модели частичного равновесия из экономической теории благосостояния для оценки ком-

⁵ Отречение от эффективности сделки благодаря поглощению появилось в кратком изложении позиции «Проктер энд Гэмбл» как ответчика по делу компании «Клорокс». (См.: Fisher and Lande, 1983, p. 1582, п. 5.)

⁶ *United States v. Von's Grocery Co.*, 384 U.S. 270, 301 (1966) (особое мнение Джастиса Стюарта).

промиссных выборов между рыночной властью и эффективностью; 4) результаты переформулирования теории современной корпорации, предполагавшего выдвижение на первый план вопросов экономии транзакционных издержек. Дополнительным фактором, способствовавшим реформам, стала реорганизация аппарата экономистов, работавших в Антимонопольном отделе Министерства юстиции США. Если раньше они использовались почти исключительно для поддержки штатных юристов при подготовке и проведении ими судебных процессов, то теперь от них стали требовать оценки экономических достоинств сделок, прежде чем возбуждались иски к их организаторам.

Указанная позиция Чикагской школы была сформулирована Ричардом Познером (Posner, 1979). Хотя можно поспорить с трактовкой Познером полемики между представителями Гарвардского и Чикагского университетов (отражавшей ее оценку в 1960-е гг.), тем не менее ясно, что на смену подходу к нестандартной контрактации с позиций теории монопольных рычагов пришла ее интерпретация на основе теории ценовой дискриминации, предпочитавшейся Ароном Дайректором (а также его студентами и коллегами).

Чрезмерное внимание, уделявшееся политикой регулирования слияний входным барьерам, также было подвергнуто критике сторонниками Чикагской школы. При этом было выделено два направления критики. Согласно первому из них, базовая модель входных барьеров, предложенная Бэйном (Bain, 1956) и разработанная Франко Модильяни (Modigliani, 1958) претендовала на роль модели олигополии, но, по сути, ею не являлась. По словам Стиглера, модели входных барьеров решали проблему олигополии путем ее «убийства»: «Способность олигополистов к согласованию и поддержанию лимитированной цены, по-видимому, не зависит от размеров фирм-олигополистов и их числа» (Stigler, 1968, p. 21). Иначе говоря, в модели не рассматривался механизм осуществления коллективных действий. Вместо этого в ней просто допускалось возникновение координации, требуемой для обеспечения ограничения цен. Как отмечается ниже, в современных моделях входных барьеров эта проблема избегается путем ограничения анализа рамками вопросов «сидящего монополиста» (sitting monopolist) или дуополии. Рассмотрение проблем проникновения в отрасль в подобном зауженном контексте имеет аналитические пре-

имущества, но при этом прикладные исследования вне ситуации с наличием доминирующей фирмы возможны лишь в случае демонстрации того, что удовлетворены необходимые предварительные условия для олигополистической координации.

Другое направление критики традиционного анализа входных барьеров связано с ошибочным пониманием этой проблемы разработчиками государственной экономической политики. Трудности условий проникновения на товарный рынок не имеют места, если нельзя выявить лучшей, с точки зрения роста общественного благосостояния, организационной структуры отрасли. Как бы данный тезис ни был очевидным для понимания, это происходило не всегда. Скорее, более широко распространенной была тенденция рассматривать любые входные барьеры как противоречащие общественным интересам. Однако, как отмечал Роберт Борк, «центральный вопрос антимонопольного регулирования заключается в выяснении наличия *искусственных* входных барьеров. Это должны быть такие барьеры, которые не являются отражением превосходства старожилов отрасли в эффективности и которые тем не менее мешают силам рынка... подрывать рыночные позиции тех фирм, у которых они не основаны на эффективности» (Ворк, 1978, р. 311; курсив мой.— О:У.).

В результате в центре внимания оказывается разделение трудностей проникновения в отрасль на преодолимые и непреодолимые. Сосредоточение внимания на последних приносит малую пользу с точки зрения целей государственной политики и значительный риск того, что она окажется вредной. Ошибочная трактовка экономии от масштаба иллюстрирует суть проблемы. Предположим, например, что имеет место экономия от масштаба и что размеры рынка достаточны для применения более производительной из двух доступных технологий. Поскольку лучшие результаты будут связаны с менее эффективной технологией лишь при очень необычных условиях, то чистые социальные выгоды должны, по-видимому, быть следствием наличия условий экономии от масштаба. Однако понимание таких экономий издержек как «входных барьеров» не предполагает подобного вывода; напротив, оно стимулирует ошибочные суждения о природе общественного благосостояния.

То, что в 1960-е гг. преимуществам слияний в эффективности уделялось столь незначительное внимание, час-

точно объясняется широко распространенным мнением, что при выборе из двух альтернативных отраслевых структур, одна из которых одновременно отличается большей концентрацией рыночной власти и эффективностью, чем другая, следует безоговорочно предпочесть более конкурентную. Эта точка зрения поддерживалась неявной предпосылкой о том, что даже незначительные антиконкурентные эффекты обязательно будут сводить на нет преимущества в эффективности при оценке чистых результатов слияний. Наглядной демонстрацией такого мышления является мнение Федеральной торговой комиссии о том, что «экономическая эффективность или любая другая социальная выгода уместна лишь в той степени, в которой она способна поддержать или сдерживать силу конкуренции»⁷, определяемой с точки зрения структуры отрасли.

Применение базовой модели частичного равновесия из экономической теории благосостояния для оценки рыночной силы в сравнении с компромиссным выбором методов экономии издержек показало, что принесение экономии в жертву ради снижения рыночной силы сопровождается высокими затратами (Williamson, 1968). Несмотря на то что достоинства этой аналитической конструкции все еще открыты для обсуждения (Posner, 1975, p. 821), с тех пор подобный общий подход, если не сама эта конструкция, был использован другими авторами. Бэйн одним из первых признал достоинства оценки слияний исходя из обоснования их экономией затрат (Bain, 1968, p. 658). Уэсли Либелер (Liebeler, 1978), Роберт Борк (Bork, 1978) и Тимоти Мурис (Muris, 1979) широко использовали модель выбора при частичном равновесии для подтверждения своих убеждений в том, что меры антимонопольного регулирования, безразличные к компромиссным выборам, страдают отсутствием информационного обоснования и противоречат общественным интересам.

Общий довод против анализа компромиссных выборов состоит в том, что суды неспособны адекватно оценивать экономические факты и аргументы (Bork, 1978). Однако в действительности простое внимание к достоинствам экономии издержек существенно для избежания перевернутого с ног на голову обоснования позиции государства по делу компании «Формост Дайариз». И хотя ошибки типа

⁷ См. сноску 3 *supra*.

имевших место в деле компании «Швинн» можно предотвратить лишь на основе осознания того, что речь может идти об экономии как транзакционных издержек, так и затрат, определяемых технологическими факторами производства, ошибки «негостеприимной исследовательской традиции» также становятся менее вероятными, после того как сделан этот шаг вперед в понимании проблемы. Представляется, впрочем, что характерная для 1960-х гг. перевернутая с ног на голову оценка экономии издержек полностью пересмотрена благодаря работам, в которых она представлена как аргумент в защиту слияний (Fisher and Lande, 1983).

Действительно, не только в научной литературе экономия издержек больше не рассматривается как проявление антиконкурентных сил, но и в «Правилах слияний» 1984 г., подготовленных Министерством юстиции, четко декларировалось, что «некоторые слияния, которые в иной ситуации были бы оспорены министерством, могут оказаться необходимыми для достижения существенной чистой эффективности. Если участники слияния ясными и убедительными данными обосновывают, что слияние приведет к такой эффективности, то министерство будет учитывать ее, принимая решение об оспаривании слияния» (U.S. Department of Justice, 1984, Sec. 3.5). В результате фирмам, стремящимся к слиянию, теперь предлагается представить доказательство возможного роста эффективности для его обоснования, вместо того чтобы подавлять такие доказательства (в соответствии со стандартами концепции рыночной власти) или отрицать существование любого роста эффективности (в соответствии с извращенными взглядами, которым в 1960-е гг. было подвержено регулирование слияний). При этом будет иметься в виду как технологическая экономия затрат, так и минимизация транзакционных издержек (Sec. 3.5 and 4.24).

Хотя подобный подход к регулированию слияний содержит то, что кое-кто может расценить как излишнюю свободу действий административных органов государства, не существует решений, не сопровождающихся издержками. Только время даст ответ на вопрос, смогут ли юристы и экономисты Антимонопольного отдела Министерства юстиции отделять реальные заявления об ожидаемой эффективности от надуманных и таким образом разрешать те слияния, которые ведут к чистым обще-

ственным выгодам. Тем не менее на возможность подобного результата я смотрю с осторожным оптимизмом⁸.

2. НЕСТАНДАРТНАЯ КОНТРАКТАЦИЯ

«Негостеприимная» традиция в государственном регулировании, упоминавшаяся мною ранее⁹, исходит из антиконкурентной природы нестандартных способов контрактации. Более того, это обвинение носило очень огульный характер. Не предпринималось никаких усилий для того, чтобы ограничить прикладные аспекты этой концепции теми видами деятельности, антиконкурентные последствия которых представлялись наиболее серьезными. Вместо этого контрактные ограничения на группы потребителей, территории распространения товаров и т. п. изначально безоговорочно считались незаконными.

Данная позиция органов регулирования основывалась на аргументах двух типов. Определяющий довод состоял в том, что при использовании нестандартной контрактации конкуренты, дистрибьютеры, потребители и другие субъекты экономических отношений оказываются в несколько «ущемленном» положении. Он подкреплялся, в свою очередь, господствующим пониманием под «правильной» экономией такой, которая определяется технологическими факторами и потому полностью реализуема внутри фирм. Поскольку при введении нестандартных условий в опосредованные рынком сделки обмена не достигается никаких выгод, то использование контрактных ограничений подразумевалось как антиконкурентное по цели и оказываемому влиянию.

Аргументы обоих типов связаны между собой и неверны. Наиболее ошибочным из них, очевидно, является суждение о том, что все относящиеся к делу экономии издержек имеют технологическую природу. Как вполне ясно

⁸ Несмотря на то что я бы не приветствовал активную защиту слияния в суде исключительно на основе тезиса о достигаемой благодаря ему экономии в том случае, если министерство решает оспорить слияние и дело передается в суд, тем не менее разрешение ответчику представить суду соображения экономии как одной из рациональных причин слияния может иметь благотворный эффект. Это предложение, а также некоторые связанные с ним усложняющие дело обстоятельства были рассмотрены мною ранее (Williamson, 1968, p. 113—114; 1977, p. 727—729).

⁹ См. сопровождающий сноску 9 отрывок из гл. 1, в котором обсуждается четко выраженное проявление «негостеприимной» концепции.

следует из классификации контрактов, представленной в главе 1 (и используемой на протяжении всей книги), это в лучшем случае удобный вымысел.

Запрещение контрактных ограничений для торговых сделок, поддерживаемых специфическими инвестициями, по сути, равнозначно утверждению, что все контракты, для которых $k > 0$, являются договорами, характерными для точки В. Такое решение запрограммировано неэффективно в обстоятельствах, при которых могут быть созданы действенные контрактные гарантии, характерные для точки С. Кроме того, следует повторить, что цена блага, являющегося предметом сделки, и структура управления последней определяются одновременно, внутренне соотносясь в контракте друг с другом.

Последнее позволяет рассмотреть контрактацию во всей ее полноте. На основе изучения контракта в некий момент времени легко заключить, что ограничения ущемляют интересы одного из участников обмена в том смысле, что сторона, на которую эти ограничения накладываются, будет вести себя совсем иначе в случае их снятия. Так, например, франчайзиаты, если бы им это было разрешено, часто использовали бы возможность приобретать предметы своего снабжения (в виде готового продукта или запасных частей) у неуполномоченных поставщиков. Это, по-видимому, демонстрирует то, что требование производителя осуществлять закупки только у уполномоченных поставщиков является односторонним и антиконкурентным.

Подобная недалёковидная концепция упускает из виду, что уже в условиях, на которых выдается первоначальная франшиза, отражены связанные с ней ограничения. Понятна привлекательность ситуации «и волки сыты, и овцы целы» (сделка осуществляется с низкими затратами при отсутствии ограничений), однако как теория, так и практика контрактации исключают ее возможность.

Эти недоразумения проявились в деле компании «Швинн», которое было рассмотрено в 1966 г. и решение по которому было вынесено в 1967 г. Основные аргументы и их основы были проанализированы в разделе 6 главы 7. За одним исключением мы не будем снова здесь к ним возвращаться. Однако следует принять во внимание позицию государства по проблеме сравнения вертикальной интеграции и вертикальных ограничений, заключающуюся в том, что «правило, более терпимое к тем произ-

водителям, которые сами внедряются в сферу сбыта, чем к тем, которые вводят ограничения на деятельность независимых дистрибьютеров, просто отражает тот факт, что (хотя интеграция производственных и сбытовых операций иногда и может приносить выгоду экономике в целом посредством снижения затрат) соглашения о поддержании уровня цен при перепродаже или навязывании временных ограничений на территории распространения товаров или на тип используемых торговых предприятий, аналогичные наблюдаемым в нашем случае, никогда еще не приводили к какой-либо сравнимой экономии издержек»¹⁰. Явное предпочтение внутрифирменных способов организации по сравнению с рыночными было вполне созвучно преобладавшему тогда повышенному вниманию к технологическим возможностям экономии издержек производства и соответствующему пренебрежению транзакционными издержками.

Такой подход в дальнейшем не выдержал критики. Ошибочная позиция государства по делу «Швинн» была скорректирована лишь десятилетие спустя при принятии Верховным судом решения по делу корпорации «ДжиТИ-Сильвания» (GTE-Sylvania). Суд постановил, что

«...[вертикальные] ограничения в различных формах широко используются в нашей свободной рыночной экономике. [Более того, в то время как] значительная часть ученых и судебная власть считают их экономически полезными, противоположная точка зрения пользуется относительно маленькой поддержкой. Конечно, в данном деле в целом или по отношению к договору с «Сильванией» было мало свидетельств того, что вертикальные ограничения оказывают или могут оказывать «пагубное воздействие на конкуренцию» или что им «не хватает... какой-либо компенсирующей добродетели». Соответственно, мы постановляем, что относительно дела компании «Швинн» данное правило должно быть реформулировано»¹¹.

В течение десятилетия, разделяющего две рассмотренные позиции Верховного суда, интеллектуальная основа оценки достоинств альтернативных способов организации явно претерпела существенные изменения. Как следствие этого, трансформировалась и государственная

¹⁰ Brief for the United States (*United States v. Arnold, Schwinn & Co.*, 388 U.S., 365, 1967, p. 50).

¹¹ *Continental T.V. Inc. et al. v. GTE Sylvania Inc.* 433 U.S. 36, 45 (1977). Как Ричард Познер, так и Дональд Тернер, сыгравшие главные роли при разработке позиции государства и предъявлении государственного обвинения по делу компании «Швинн» в Верховном суде, пришли к убеждению, что их прежние взгляды были неправильными, и оказали действительное влияние на Верховный суд при изменении им своей традиционной позиции в деле «ДжиТИ-Сильвания».

экономическая политика¹². В случае такой же убедительности научных исследований проблем ценовой дискриминации, франчайзинговых ограничений, взаимного учета интересов сторон, систем базисных пунктов (basing point systems)*, связанных контрактов и т. д. можно ожидать последующих изменений в соответствующих областях государственной экономической политики¹³.

Однако для того чтобы одобрение вертикальных ограничений не было возведено в ранг новой ортодоксии, не следует делать вывод о том, что они лишены проблем. Прежде всего, существует традиционное опасение, что вертикальные ограничения потенциально и иногда действительно используются для поддержки горизонтальных картелей. Поддержание розничных цен, например, может служить целям картеля дилеров; а вертикальные ограничения, согласно доктрине «поддерживающей практики», могут также использоваться для упорядочения деятельности картеля производителей. Но обсуждае-

¹² Джордж Стиглер считает иначе. Он, например, отмечает: «Экономисты имеют основания гордиться результатами своей работы, но я не верю в то, что американское антимонопольное законодательство относится к их достижениям... Судебные решения по некоторым делам выглядят утонченными и разумными (как, например, широко приветствуемое решение по делу компании «Сильвания»), но не произошло ли это вследствие случайного колебания мнений судей?» (Stigler, 1982, р. 7).

Необходимо провести различие между игрой в «орлянку» и обоснованным принятием решений. Если бы Верховный суд просто принимал решения по рассматриваемым делам, не излагая свое мнение письменно, то предположение о случайных отклонениях могло бы быть обоснованным. В конце концов, студенты, выполняющие тест с многовариантными ответами, иногда наугад находят среди них правильные. Но знания студентов, которые сдают экзамен в форме письменного эссе, подвергаются более последовательной и глубокой проверке.

Разработка статистически значимых показателей для более глубоких доказательств знаний не проста. Однако бесспорно то, что более обоснованная аргументация имеет право на большее доверие к себе, чем «единичное наблюдение» при игре в «орлянку» или при проведении теста с многовариантными ответами. (Напротив, плохо обоснованное, но правильное решение может быть свидетельством случайного колебания мнений: с этой точки зрения от просто правильных решений и решений, принимаемых на словах, толку не будет.)

* Т. е. систем ценообразования, предполагающих учет издержек доставки продукции потребителю из базисных территориальных пунктов.— *Прим. ред.*

¹³ См. обсуждение закона Робинсона — Патмана, франчайзинговых ограничений и взаимного учета интересов сторон в гл. 7 и 8. По проблеме систем базисных пунктов см. работу Haddock, 1982, а по вопросам связанных контрактов — Kenney and Klein, 1983.

мые проблемы глубже, чем может показаться при обращении к этим примерам.

Рассмотрим, например, вертикальное ограничение, приводящее к двум результатам: оно помогает смягчить проблему безбилетника и, следовательно, восстанавливает стимулы к занятию полезной деятельностью по продвижению товаров и услуг и другим мероприятиям по их сбыту, а также служит инструментом ценовой дискриминации. Первый результат в целом отвечает интересам общества. Мог бы им служить и второй, однако в этом нет необходимости. Как я ранее отмечал в другой работе, усилия по монетизации выигрыша потребителя способны принести чистые частные доходы и чистые общественные потери, если сопровождающие эти усилия транзакционные издержки будут существенными (Williamson, 1975, p. 11—13). Следует различать три эффекта ценовой дискриминации: 1) происходит монетизация того, что при унифицированном ценообразовании было выигрышем потребителя (обозначим это через V_1); 2) чистый доход дополнительно увеличивается за счет продаж добавочного продукта, полученного вследствие ценовой дискриминации (обозначим его через V_2 и для удобства допустим, что ценовая дискриминация носит совершенный характер); 3) в связи с внедрением (и надзором за осуществлением) мероприятий, благодаря которым достигается совершенная ценовая дискриминация, возникают транзакционные издержки (обозначим их как T). Чистые частные выигрыши будут при этом получены, если $\Delta\pi = V_1 + V_2 - T > 0$, но общественный выигрыш будет иметь место лишь в том случае, когда $\Delta W = V_2 - T > 0$. Таким образом, необходимо допустить возможность того, что $\Delta\pi > 0$ и $\Delta W < 0$. Монетизация выигрыша потребителя при определении цен на продукт, близкий к предельному (inframarginal product), является тем нарушающим покой фактором, который приводит к этому смешанному результату¹⁴.

¹⁴ Строго говоря, совокупный общественный выигрыш при его выражении через $V_2 - T$ преуменьшается; необходимо добавить также выгоды общества от преодоления проблемы безбилетника. Допустим, однако, что и после такой корректировки все еще имеют место чистые социальные потери. Должны ли в этом случае быть запрещены вертикальные ограничения, которые приводят к чистым общественным потерям, в сравне-

3. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Исследование стратегического поведения, под которым я понимаю усилия утвердившихся на рынке фирм по занятию выгодных позиций по отношению к реальным или потенциальным конкурентам и/или карательные действия в отношении нового конкурента, — чрезвычайно сложная задача. Ранние модели входных барьеров делали акцент на *ex ante* позиционировании фирм¹⁵. В более современных работах по проблемам хищнического ценообразования акцент делается на *ex post* реакциях фирм — старожилов отрасли на проникновение в нее новичков¹⁶.

Возражения, которые были или могли быть сформулированы против ранних моделей входных барьеров и связанных с ними прикладных исследований хищнического ценообразования, состоят в том, что в этих разработках: 1) отсутствует тщательное определение предпосылок относительно структуры отрасли; 2) предполагается, но не демонстрируется большая привлекательность скорее запрещения, чем признания входных барьеров; 3) внимание фокусируется на суммарных издержках, однако их структура и характеристики активов, имеющие решающее значение, игнорировались; 4) считается, что стимулы к хищническому поведению слабы; 5) асимметрия затрат у фирм, утвердившихся на рынке, и их потенциальных кон-

нии со стандартной дискретной рыночной контрактацией? Вовсе не обязательно. С одной стороны, стандартная дискретная рыночная контрактация может не соответствовать ситуации. Если отказ от одного из ограничений не приводит к унифицированному ценообразованию, но выявляет, что использование ограничений в неполном объеме имеет следствием даже худший уровень благосостояния общества, то такое запрещение будет непродуктивным. С другой стороны, *per se* правило, разрешающее использование всех вертикальных ограничений, может быть востребовано, если с точки зрения статистической теории решений применение принципа здравого смысла является слишком дорогостоящим, а иные усилия по определению «фильтров» (того типа, который был предложен Истербруком [Easterbrook, 1984]) вообще проблематичны. Ни в каком случае возврат к «негостеприимной исследовательской традиции» не может быть оправдан «усложняющими дело обстоятельствами», которые обсуждалась мною выше.

¹⁵ На этом делался основной акцент, но обязательно свою роль играли поведенческие предпосылки относительно ценообразования после проникновения новичка на рынок.

¹⁶ Следует, однако, понимать, что *ex post* реакции зависят от особенностей *ex ante* инвестиций.

курентов декларируется, но редко учитывается. Недавние публикации продвинули вперед исследования всех этих проблем.

3.1. Структурные предпосылки

Как отмечалось выше, ранние модели входных барьеров, по сути, были моделями олигополии. Но вопрос о том, как олигополисты умудряются достичь эффективной согласованности в рыночных действиях — в отношении цен, объемов производства, инвестиций и т. д., — в них не рассматривался. Применимость таких моделей вне контекста ситуации наличия доминирующей фирмы была поэтому весьма сомнительна.

В современных моделях, разработанных в традиции концепции входных барьеров, по сути, сделан отказ от претензий на анализ олигополии. Вместо этого проблемы ставятся в контексте дуополии — отношений между «сидящим монополистом» и потенциальным новичком в отрасли. Те, кто хотел бы применить эти модели при изучении олигополии, вероятно, взвалят на себя тяжелое бремя демонстрации их универсальности.

Схожие позитивные изменения произошли и при оценке заявлений о хищническом поведении. Риск состоит здесь в том, что правовые процедуры могут быть применены неправильно, что отобьет охоту к легитимной конкуренции. Среди ученых ширится согласие по вопросу о том, что очень высокая концентрация вкуче со входными барьерами являются теми предварительными условиями относительно организационной структуры отрасли, которые должны быть выполнены до того, как будут предъявлены обвинения в хищническом поведении (Williamson, 1977, p. 292—293). Джосков и Клеворик (Joskow and Klevorick, 1979, p. 225—231), а также Ордовер и Уиллиг (Ordover and Willig, 1981) согласны с этим и предлагают «двухуровневый» тест на хищническое ценообразование. Таким образом представляется, что к набору отраслей, требующих тщательного исследования государственными органами стратегического поведения входящих в них фирм, относятся те, для которых характерны следующие рыночные ситуации: 1) «сидящий монополист»/дуополист; 2) регулируемая монополия; 3) наличие доминирующей фирмы; 4) те, которые Уильям Фелнер назвал «третьим случаем олигополии» (Fellner,

1949, р. 47—49), т. е. отрасли, в которых некий внешний орган (например, профсоюз) вынуждает осуществлять коллективные действия¹⁷.

3.2. Рациональность сдерживания проникновения в отрасль

В принципе проникновение на рынок может быть задержано любым из трех возможных путей: 1) увеличением объема производства и инвестиций в период, предшествующий проникновению, что приводит к ослаблению стимулов к нему; 2) угрозой агрессивных ответных мер после проникновения; 3) созданием для конкурентов невыгодного (с точки зрения затрат) положения. Два последних варианта действий рассмотрены ниже. Что же касается первого, то он выдержан в духе концепции Бэйна и Модильяни и исследован в работах Авинаша Диксита, смоделировавшего проблему проникновения на рынок в контексте дуополии (Dixit, 1979, 1980). Данный подход позволяет ему одновременно показывать и оценивать прибыльность и реальность каждого из трех вариантов поведения «сидящего монополиста»: 1) неограниченного монополистического поведения; 2) увеличения объема производства и инвестиций в целях задержки проникновения в отрасль; 3) согласия с проникновением, предполагающего занятие по отношению к новичку лидирующей позиции в стиле равновесия Стакельберга*. Диксит показывает, что сдерживание проникновения оптимально, когда капиталовложения в непеременяемые активы, представляющие на самом деле специфические для фирмы долгосрочные инвестиции, носят «промежуточный» характер. В этом случае жалоба на то, что сдерживание проникновения является скорее преднамеренной, чем предопределенной обстоятельством акцией, при выполнении необходимых условий может быть отклонена.

¹⁷ Мною ранее было доказано, что Объединенный профсоюз горняков выполнил эту функцию в отрасли по добыче битумного угля (Williamson, 1967b).

* Понятие равновесия Стакельберга соответствует ситуации дуополии с неравным распределением рыночной власти между фирмами, когда одна из них ведет себя как лидер (либо по цене, либо по объему продаж, либо по тому и другому одновременно), а другая приспосабливается к поведению первой фирмы.— *Прим. ред.*

3.3. Издержки, активы и достоверность угроз

Стандартная модель входных барьеров предполагает наличие у потенциальных новичков в отрасли той же динамики долговременных средних суммарных издержек, что и у утвердившихся на рынке фирм. Однако здесь игнорируется структура издержек с точки зрения их деления на специфические и неспецифические. Это приводит к следующему аномальному положению: если все издержки неспецифичны, то невозможно провести различие между фирмами-старожилами и потенциальными новичками в отрасли. При неспецифическом характере всех издержек единственной «эффективной» политикой сдерживания проникновения является установление цен, равных суммарным издержкам, что означает бесцельность такого сдерживания. Исследование трактовки Дикситом (Dixit, 1979) проблемы проникновения на рынок позволяет говорить об очевидности решающей роли безвозвратных инвестиций в сдерживании проникновения.

Даже при признании того, что сдерживание проникновения иногда является оптимальным решением, возникает следующий вопрос: насколько могут развиваться монопольные искажения в условиях временной асимметрии (когда «сидящий монополист» изначально располагает действующими активами, а фирма-новичок — нет) и фиксированных издержек? Шмалензи исследовал этот вопрос и показал, что приведенная стоимость сверхприбылей до проникновения, которая может быть реализована утвердившимися на рынке фирмами, «не может превысить капитальных (организационных) затрат фирмы минимально эффективного размера» и что экономия от масштаба имеет посему малое количественное значение с точки зрения концепции благосостояния (Schmalensee, 1980, p. 3, 8). Однако этот результат является спорным, так как игнорирует рассмотренные ниже, в подразделе 3.4, стимулы, связанные с эффектами репутации.

Сопутствующим вопросом, привлекающим внимание ученых, является вопрос о достоверных угрозах. Он, в свою очередь, сводится к проблеме того, какое поведение «сидящего монополиста» будет адекватным после проникновения конкурентов на рынок. По мнению Куртиса Итона и Ричарда Липси (Eaton and Lipsey, 1980, p. 721), как достоверные, так и надуманные угрозы выступают в одной и той же форме, а именно: «Если вы предпримете

действие X , то я предприму действие Y , которое заставит вас пожалеть о совершенном». Однако достоверные и недостоверные угрозы вполне различимы в том, что сторона, выдвинувшая угрозу, будет рационально производить действие Y лишь в случае выполнения условий достоверности обещаний сторон. Если ответ в стиле Нэша* на действие X на самом деле состоит в действии Y , то угроза является достоверной. Но если, несмотря на угрозу, действие X осуществляется и чистые доходы, достающиеся стороне, выдвинувшей угрозу, являются большими в случае ее приспособления к реальностям (путем осуществления действия Z вместо Y), то угроза будет восприниматься скорее как надуманная, чем достоверная. Поскольку такие угрозы будут пустыми, Итон и Липси призывали к тому, чтобы анализ стратегического поведения полностью был сосредоточен на достоверных угрозах. При рассмотрении этого аргумента через призму инвестиционных процессов обнаруживается, что сидящий монополист должен инвестировать в долгосрочные *транзакционно-специфические активы*, если он стремится захватить рынок и успешно сдерживать проникновение на него других фирм.

3.4. Эффекты репутации

Оригинальная оценка Робертом Борком выгод от хищнического поведения, разработанный Аридой и Тернером критерий оценки такого поведения, предложенная Шмалензи мера искажения общественного благосостояния, а также трактовка Итоном и Липси достоверных угроз — все эти концепции рассматривают проблему проникновения на рынок и хищнического поведения в очень зауженном контексте. Крупная, утвердившаяся на рынке фирма сталкивается с явно выраженной угрозой проникновения новичка, и ее реакция оценивается исключительно в контексте этих двусторонних отношений. При этом в центре внимания оказывается рациональность уничтожения соперника (Bork, 1978) или сдерживания проникновения в отрасль равной по эффективности фирмы (которая еще не взяла на себя необратимых обязательств) (Eaton and

* Имеется в виду игровой сюжет из «дилеммы заключенного» — равновесие Нэша, т. е. сочетание ходов участников игры, при котором для каждого из них его выбор решения дает ему наибольший выигрыш при фиксированных ходах остальных участников.— *Прим. ред.*

Lipsey, 1980; 1981). Однако если карающее поведение сигнализирует как этой, так и другим фирмам об угрозах для них в будущих периодах времени, в других географических регионах и, возможно, в других сферах бизнеса, то подобный анализ может недооценивать полного набора последствий, на которые рассчитывает возможный «хищник» (predator), принимая решение о дисциплинировании конкурента. Полномасштабная оценка хищнического поведения требует, чтобы проблема рассматривалась в более широком контексте, учитывающем информационные асимметрии и эффекты репутации.

Анализ этих вопросов был значительно углублен в статьях Дэвида Крепса и Роберта Уильсона (Kreps and Wilson, 1982) и Пола Милгрона и Джона Робертса (Milgrom and Roberts, 1982), хотя и они не учитывают структуру издержек, — в частности, они игнорируют различие между специфическими и неспецифическими издержками, и потому их исследования являются неполными. По мнению Милгрона и Робертса,

«...хищническое поведение возникает в качестве рациональной, направленной на максимизацию прибыли стратегии... не потому, что она дает непосредственную выгоду в виде устранения конкретного соперника, а скорее потому, что может сдержать проникновение на рынок будущих потенциальных конкурентов. Механизм, приводящий к такому сдерживающему эффекту, состоит в том, что посредством хищнических действий фирма создает себе репутацию хищника» [Milgrom and Roberts, 1982, p. 281].

Эти авторы развивают свою аргументацию в рамках межвременной теории игр, в которых обычная предпосылка о наличии полной информации носит менее строгий характер. Центральным пунктом их позиции является то, что потенциальные конкуренты испытывают неопределенность в интерпретации поведения утвердившейся на рынке фирмы. Милгром и Робертс отмечают¹⁸:

«Имеется несколько причин существования этого элемента неопределенности. С одной стороны, фирмы, проникающие в отрасль, могут быть [не уверены] относительно характера происходящей игры. Возможно, например, что утвердившаяся на рынке фирма на самом деле вовлечена в некую более крупную игру... С другой стороны, в ходе реально ведущейся игры фирма-старожил может заранее изгототвиться к агрессивным действиям и на самом деле так и вести себя. Другие сценарии предполагают наличие фирм, вступающих в отрасль и считающих, что утвердившаяся на рынке фирма не будет действовать полностью рационально в соответствии с теорией игр» [Milgrom and Roberts, 1982, p. 303].

¹⁸ Отметим, что, например, Крепс и Уильсон эту проблему формулируют так: «Если ситуация повторяется, то это важно для усиления репутации, если же существует некоторая неясность по поводу мотива-

В заключение эти авторы делают вывод, что «хищнические действия в редких случаях необходимо применять на практике. Достоверная угроза такого поведения будет сдерживать всех, кроме самых упрямых фирм, вступающих в отрасль» (Milgrom and Roberts, 1982, p. 304).

Утверждение, что хищническое поведение иррационально и от него можно отказаться, является, таким образом, явно ошибочным. Или по крайней мере в этом бы состояла здравомыслящая точка зрения, которая бы сохранялась до тех пор, пока не связанные с хищничеством концепции смогут продемонстрировать несовершенство упомянутых мною трактовок проблемы.

Прикладное применение теории ставит проблему определения условий, при которых возникают сильные побудительные мотивы, связанные с эффектами репутации. Важным вопросом является следующий: делаются ли попытки локального проникновения на небольшой сектор рынка, на котором доминирует фирма-старожил? Носящие зондирующий характер проникновения на местный географический рынок либо в сферу производства одного или нескольких продуктов, когда на рынке совершаются операции с широким набором взаимосвязанных продуктов, могли бы вызвать желание подать сигналы хищнического поведения. Возможность того, что рассмотренное поведение носит стратегический характер, возрастает в той степени, в которой: 1) ответные действия фирмы-старожила сосредоточены на локальных нарушениях рыночной ситуации (и тщательно разработаны для применения лишь на том рынке, на который сделана попытка проникновения), 2) этот ответ выходит за рамки простой защитной реакции (например, поддержания неизменного объема производства перед лицом проникновения нового конкурента) и включает карательные меры (например, повышение объема производства в ответ на такое проникновение).

3.5. Асимметричность затрат

Согласно позиции Ариды и Тернера (Areeda and Turner, 1975), «хищническое влияние» снижения цены до-

ции одного или нескольких игроков, то она может существенно повлиять на манеру игры. Для того чтобы это произошло, отмеченная неопределенность вовсе не должна быть полной» (Kreps and Wilson, 1982, p. 275).

минирующей фирмой следует оценивать исходя из того, сможет ли это снижение способствовать устранению равного по эффективности конкурента. Как я ранее доказал в другой работе, это странный критерий для оценки роста общественного благосостояния от зависящего от обстоятельств повышения объема производства — «происходит оно или нет, зависит от появления нового конкурента или его гибели» (Williamson, 1977, p. 339). Однако я не обсуждаю затрат, вызванных появлением нового конкурента, за исключением тех, которые связаны с его устранением (p. 296, 303—304). Принимая во внимание многообразные стратегические, связанные с уровнем затрат неудобства, которые испытывает или может испытать фирма, проникающая на рынок (по сравнению с утвердившейся на нем фирмой), отмеченное упущение представляется достойным сожаления.

Здесь можно выделить два аспекта проблемы, первый из которых состоит в том, что при оценке затрат важна история их возникновения. Временные различия могут проявиться в эксплуатационных затратах, капитальных затратах и затратах на приобретение знаний. Второй, более важный аспект состоит в том, что утвердившаяся на рынке фирма способна своими действиями создавать дополнительные различия в затратах всех вышеупомянутых видов.

Многие из отмеченных здесь проблем были ранее исследованы в других работах (Williamson, 1968; Spence, 1981), некоторые обсуждались в предыдущих главах настоящей книги. Сейчас достаточно отметить, что критерий наличия равного по эффективности конкурента подходит прежде всего для статической ситуации, когда можно абстрагироваться от исторических различий и искусственно созданных асимметрий в затратах¹⁹. В той степени, в которой реальные обстоятельства не могут быть адек-

¹⁹ Несмотря на то что консенсус по данному вопросу еще не достигнут, среди ученых широко распространилось беспокойство о том, что анализ проблем через призму ценообразования на основе предельных затрат является ошибочным, поскольку опирается на аргументацию статической экономической теории благосостояния, в то время как хищническое ценообразование неизбежно носит межвременной характер. Как емко пишет по этому поводу Уильям Баумоль, статический анализ типа применяемого Аридой и Тернером является «неадекватным, поскольку уводит наше внимание от наиболее острых из обсуждаемых проблем... Уильямсон раскрыл суть проблемы, сконцентрировав внимание на межвременном аспекте ситуации» (Baumol, 1979, p. 2—3).

ватно отражены подобным способом, допущение различия в затратах может быть необходимо для основанной на полной информации оценки хищнического поведения²⁰.

4. НЕРЕШЕННЫЕ ДИЛЕММЫ

За первую половину 1980-х гг. в исследованиях стратегического поведения был достигнут впечатляющий прогресс. Тем не менее остается ряд волнующих проблем. К ним относятся следующие: 1) должны ли усилия по обузданию хищнического поведения сосредотачиваться преимущественно на ценах и размере выпуска, или же должны учитываться и другие аспекты конкуренции; 2) в той степени, в какой правила, регулирующие хищническое поведение, дают утвердившимся на рынке фирмам стимул для занятия рыночной позиции, предвещающей проникновение в отрасль новых фирм (препозиционирования), должны ли, с учетом оценки достоинств альтернативных правил, допускаться подобные действия; 3) должна ли предоставляться защита жертвам «ошибочной хищнической политики».

4.1. Количественные параметры стратегического поведения

При исследовании стратегического поведения полезно различать две его разновидности, *ex ante* и *ex post*, хотя они не являются независимыми. *Ex ante* поведение принимает форму инвестиций, предшествующих проникновению на рынок (в производственные мощности, НИОКР, продвижение продукта, создание многочисленных торговых марок и т. д.), в то время как *ex post* поведение предполагает специфические адаптивные действия доминирующих фирм в зависимости от особенностей поведения конкурента, особенно новичка в отрасли. Применительно к указанному делению, агрессивное стратегическое пове-

²⁰ Ф. М. Шерер отмечает: «Проникновение минимально оптимального масштаба на крупные олигополистические рынки встречается [редко]. Действительно, оно настолько редко, что ему обычно уделяют большое внимание в соответствующей торговой прессе» (Scherer, 1980, p. 248). Во многих моделях хищнического ценообразования этот момент игнорируется, и утверждается, что общественно ценной является только продукция, производимая равным по эффективности конкурентом.

дение *ex post* типа обычно трактуется как более предосудительное, но и здесь имеют место усложняющие ситуацию факторы.

С этой точки зрения представляется поучительной работа Кристиана фон Вейцакера, посвященная проблеме инноваций. Он проводит различие между прогрессирующими и зрелыми отраслями, отмечая, что позитивные побочные эффекты от инноваций особенно сильны в прогрессирующих отраслях ввиду имеющейся здесь «возможности генерирования следующих инноваций» (Weizsacker, 1981, p. 150). Оценка межвременных стимулов к инновациям в прогрессирующей отрасли с позиции теории благосостояния приводит Вейцакера к выводу, что «осуществляемое фирмой-старожилом ценообразование, которое в соответствии с разумными стандартами не рассматривается в непрогрессирующей отрасли как хищническая деятельность, [*a fortiori*]* не может быть отнесено к таковой в прогрессирующей отрасли» (1981, p. 210).

Несколько иной аспект был выделен Ордовером и Уиллигом, которые утверждают, что *ex post* «манипуляция с продуктовым ассортиментом часто может представлять собой более эффективную антиконкурентную тактику, чем снижение цен» (Ordover and Willig, 1981, p. 326). Ими были исследованы два типа подобной тактики. Первый из них подразумевает «внедрение нового продукта, являющегося взаимозамещающим для продуктов конкурирующей фирмы и ставящего под угрозу жизнеспособность последней путем понижающего влияния на ее продажи. Второй применяется в условиях системной конкуренции продуктов. Он состоит из снижения объема поставок компонентов, жизненно важных для потребителей предлагаемого конкурентом продукта, наряду с внедрением таких системных компонентов, которые дают возможность потребителям вообще обойти вниманием продукцию конкурента» (Ordover and Willig, 1981, p. 326—327). Несмотря на то что как критерий оценки этими авторами хищнического поведения, так и целесообразность применения предлагаемых ими правил использования компонентов продукта, взаимодополняющих продукцию конкурента, могут быть оспорены, тем не менее в их работе были весьма удачно структурированы рассматриваемые проблемы. Их схема анализа наверняка будет использована в будущих исследованиях.

* Тем более (лат.).

Но что делать сегодня, когда юридическая практика сталкивается с проблемами, значительно опережающими развитие теории? Так, например, корпорация «СКМ» (SCM) требовала для себя освобождения от принудительного лицензирования, жалуясь на то, что «Ксерокс» вытеснила «СКМ» с рынка простых копировальных аппаратов²¹. «Берки Фото» (Berkey Photo), в свою очередь, доказывала, что необъявленные публично продуктовые инновации компании «Кодак» поставили ее в невыгодное положение²². Федеральная торговая комиссия также инициировала несколько довольно амбициозных исков, обвиняя ответчиков в стратегическом поведении. Стратегия сговора относительно распространения торговой марки стала основой для ее иска, направленного против основных производителей сухих завтраков, приготовленных из злаков: «Келлогг» (Kellogg), «Дженерал Миллз» (General Mills), «Дженерал Фудс» (General Foods), «Куакер Оутс» (Quaker Oats)²³. Федеральная торговая комиссия, кроме того, последовательно обвиняла «Дюпон» в осуществлении предупредительных инвестиций на рынке диоксидов титана²⁴.

За исключением дел, связанных с патентной защитой (а некоторые из них отдают «душком» протекционизма), у судов нет возможности удачного выбора. Иначе говоря, практика компромиссных выборов расширяется, а наша способность оценивать их находится на очень примитивном уровне. Так, например, хотя некоторые не принимают подобных исков, заявляя, что истцы «на процессах 1970-х гг. по вопросам высоких технологий целиком опирались на атомистическую теорию конкуренции, постулирующую организованную экономику, в которой не происходит изменений в технологиях, сдвигов в предпочтениях потребителей и составе населения и которая вообще не предусматривает никакого будущего, которое было бы существенно отличным от прошлого» (Conference Board, 1980, p. 18), это на самом деле лишь отвлекающий маневр. Стратеги-

²¹ *SCM Corp. v. Xerox Corp.* (DC Conn 1978) 1978-2 Trade Cases, Par. 62, 392.

²² *Berkey Photo, Inc. v. Eastman Kodak Co.* (DC NY 1978) 1978-1 Trade Cases, Par. 62, 092.

²³ *FTC v. Kellogg et. al.*, Docket No. 8883.

²⁴ *FTC v. E.I. du Pont de Nemours & Co.*, Complaint, Dkt. 9108, 1978, April 5, CCH Trade Regulation Reporter, transfer blinder, Federal Trade Commission Complaints and Orders, 1976—1979, Par. 21, 407.

ческое поведение представляет собой интересную экономическую проблему *только* в межвременном контексте, характерной чертой которого является неопределенность. Судебные процессы по вопросам высоких технологий явно относятся к такому типу проблем и, несомненно, предполагают стратегические расчеты, в рамках которых общественные и частные оценки отличаются друг от друга. В продвижении вперед в данной области суды проявляют понятную осторожность. Если предположить, что мы обсуждаем дела, которые могут быть пересмотрены по мере углубления понимания проблем и возрастания способности к принятию компромиссных решений на основе владения полной информацией, то эта осторожность могла бы показаться проявлением ответственности.

Однако подобная осторожность в применении статьи 2 закона Шермана при обвинениях в незаконном стратегическом поведении удачно сочетается с большей бдительностью при применении статьи 7 закона Клейтона. Несмотря на то что сегодняшний примитивный уровень разработанности вопроса делает весьма сложным убедительное доказательство того, что стратегические действия утвердившейся на рынке фирмы являются фактически хищническими, это не означает, что стратегическое поведение лишено проблем. Напротив, оно сопряжено с трудноразрешимыми вопросами, и научные изыскания наглядно демонстрируют, что они, возможно, являются даже более утонченными и серьезными, чем это представлялось ранее. Соответственно, любое слияние, вызывающее опасения органов антимонопольного регулирования при его нормальной (не с точки зрения стратегического поведения) оценке, начинает причинять гораздо большее беспокойство, если стратегические опасения будут углубляться в случае необходимости одобрения данного слияния. Профилактическое использование в этих условиях статьи 7 закона Клейтона может быть осмысленной предварительной реакцией в ожидании разрешения вышеназванных проблем, связанных с применением статьи 2 закона Шермана.

4.2. Препозиционирование

Однако сосредоточение основного внимания на *ex post* поведении относительно ценообразования и выпуска продукции не означает, что *ex ante* инвестиции должны быть полностью проигнорированы. Действительно, если пытаться

ся провести исчерпывающие сравнения альтернативных правил хищнического ценообразования с точки зрения их влияния на общественное благосостояние, то при этом следует, по-видимому, учесть дифференцированные *ex ante* последствия подобного поведения (если они имеют место).

Способы, посредством которых фирмы будут осуществлять препозиционирование по отношению к различным таким правилам, были рассмотрены в работах Спенса (Spence, 1977), Сэлопа (Salop, 1979), Диксита (Dixit, 1979; 1980). Итон и Липси (Eaton and Lipsey, 1980; 1981) исследовали этот вопрос в общем контексте сдерживания проникновения, а Уильямсон — с точки зрения того, как сдерживание проникновения соотносится с хищническим поведением (Williamson, 1977). Общий для указанных работ аргумент состоит в том, что «утвердившаяся на рынке фирма может изменять *результат конкуренции* в свою пользу за счет перемены исходных условий. В частности, необратимый выбор ею инвестиционной политики в отрасли позволяет ей в период после проникновения в отрасль конкурента изменить как динамику своих предельных издержек, так и, соответственно, точку рыночного равновесия» (Dixit, 1980, p. 96). Применение данной схемы рассуждений при исследовании хищнического поведения привело к следующему выводу: реализация любого из правил хищнического ценообразования предсказуемо приводит к формированию «предваряющих проникновение на рынок цен, объема выпуска, а также корректив в инвестициях у доминирующих фирм, рынки которых являются объектом посягательства. Если же пренебречь побудительным мотивом правил, согласно которым доминирующая фирма осуществляет *предварительные адаптивные ответные меры стратегического типа*, то обязательно будет утерян важный аспект проблемы» (Williamson, 1977, p. 293; выделено в оригинале.— О. У.)²⁵.

²⁵ Однако единство едва ли имеет место по вопросу о том, стоит ли принимать в расчет эффекты препозиционирования. Сторонники ценообразования на основе предельных издержек или издержек равного по эффективности конкурента (McGee, 1980; Ordovery and Willig, 1981) игнорируют препозиционные аспекты альтернативных правил хищнического поведения. Неясно, происходит ли это потому, что они считают их неважными, либо потому, что они считают их находящимися вне сферы ответственного анализа. На данный момент проблема побудительных мотивов к препозиционированию и их значение для оценки правил ценообразования являются предметом дискуссий.

4.3. Ошибочное хищническое поведение

При попытках осуществления хищнического ценообразования в условиях невыполнения структурных предпосылок, указанных в разделе 3 данной главы, возникает болезненная проблема. Я буду обозначать подобную ситуацию как «ошибочное хищническое поведение», при котором «хищник», даже в случае успешного вытеснения им конкурента с рынка, не в состоянии извлечь из этого какие-либо выгоды, за исключением очень мимолетного преимущества в рыночной силе. Существенное превышение цены над издержками не может поддерживаться сколь-либо продолжительное время при наличии большого числа конкурентов и при условии легкого проникновения на рынок. Там, где эти условия выполняются, попытки хищнического поведения ошибочны, поскольку корректная оценка чистых выгод от «успешного» хищнического поведения обнаружит их отрицательное значение.

Тот факт, что попытка хищнического поведения в указанных условиях является ошибочной, не означает, однако, что она никогда не будет предпринята. Когда же она имеет место, должны ли жертвы хищнического поведения получать компенсацию за убытки путем предъявления иска и последующего возмещения ущерба? Применение логики, предложенной Джосковом и Клевориком, привело бы к негативному ответу на этот вопрос. Риск здесь заключается в том, что многие иски, предъявляемые фирмами в конкурентных отраслях, имели бы целью не столько защиту этих фирм от хищнического поведения, сколько их освобождение от участия в справедливой конкуренции. Поскольку случаи ошибочного хищнического поведения, по-видимому, будут редкими или, по крайней мере, неповторяемыми, то «ложные позитивные ошибки, т. е. ошибки, состоящие в определении по-настоящему конкурентного снижения цен как хищнического» (Joskow and Klevorick, 1979, p. 223), оказались бы серьезными и стали предостерегать от позволения предъявления подобных исков. Однако в результате этого некоторые фирмы будут подвергаться преследованиям. Кроме того, другие исследователи хищнического поведения могут иначе оценивать связанные с ним риски.

Помощник Генерального адвоката (ныне снова университетский профессор) Уильям Бакстер советует судам осторожно подходить к оценке вопросов, относящихся к

сфере стратегического поведения. Несмотря на утонченность и изощренность проведенного в последнее время анализа этих проблем, они по-прежнему остаются чрезвычайно сложными. Даже если можно было бы согласиться с властью закона относительно, например, хищнического ценообразования, то в дальнейшем пришлось бы столкнуться с устрашающими трудностями его выполнения (Baxter, 1983).

Однако осторожность в данных вопросах не означает, что стратегическое поведение навсегда оставляется за пределами проблематики антимонопольного регулирования. Я предвижу, что в будущем их изучение будет углублено и будут проведены (хотя и в ограниченной степени) некоторые их прикладные разработки.

5. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

В 1960-е гг. целью и результатом использования нестандартных способов экономической организации считалась реализация интересов монополии. Основное внимание антимонопольного регулирования было сосредоточено на измерении степени отраслевой концентрации и проблеме входных барьеров. Подобная узкая трактовка вопроса обеспечивала легкость антимонопольного принуждения, но иногда в ущерб основанной на полной информации оценке проблем с точки зрения общественного благосостояния. Такому положению дел способствовали три фактора. Во-первых, была широко распространена вера в то, что олигополистический сговор легко осуществим. Во-вторых, где бы ни обнаруживались входные барьеры, они всюду воспринимались как антиконкурентные и антисоциальные явления, причем возможность компромиссных выборов признавалась с большой неохотой. И, в-третьих, считалось, что фирма адекватно описывается при помощи производственной функции, цель которой определялась как максимизация прибыли.

Указанные воззрения имели два неблагоприятных последствия. С одной стороны, все то, что способствовало усилению рыночной власти — несмотря на приносимые ею выгоды, — считалось незаконным. С другой стороны, нестандартная или незнакомая деловая практика, отличная от автономной рыночной контрактации, также представлялась незаконной по определению. Если рынки по-

нимались как «естественный» способ опосредования транзакций между технологически разделенными субъектами, то, безусловно, любая попытка фирмы расширить сферу своего контроля за пределы своих естественных (технологически определенных) границ должна была мотивироваться стратегическими устремлениями.

Положение дел изменилось в 1970-е гг. по мере возрастания признания выгод нестандартной контрактации с точки зрения эффективности и развития концепции фирмы как структуры управления контрактными отношениями. На смену порочной враждебности, с которой некогда относились к различиям способов организации в эффективности, пришла положительная оценка выгод нестандартной контрактации²⁶. В свою очередь деловая практика, к которой раньше относились с подозрением ввиду ее несоответствия концепции фирмы как производственной функции, получила новую интерпретацию в расширенном контексте, в который неявно, а порой и явно была введена проблема минимизации транзакционных издержек. Вследствие этого в течение 1970-х гг. были устранены или пересмотрены ошибки антимонопольного регулирования и эксцессы связанного с ним принуждения, характеризовавшие в 1960-е гг. трактовку нестандартной контрактации.

Несмотря на прогресс в понимании данных вопросов, для исследователей антимонопольного регулирования не наступила спокойная жизнь. Возникли другие сложные антимонопольные проблемы, связанные со стратегическим поведением, и, соответственно, предметом полемики стали существующие критерии оценки законности практикуемого стратегического поведения. Тем не менее было достигнуто значительное продвижение вперед в изучении некоторых проблем стратегического поведения, и еще

²⁶ Тем не менее во избежание регресса необходима бдительность. Так, ведущий адвокат правительства объяснял суду на процессе по делу *U.S. v. Occidental Petroleum* (Civil Action No. C-3-78-288), что поглощение фирмы «Миад» компанией «Оксидентал» было неправомерным, поскольку оно позволяло первой создать крупное предприятие по разработке новых нефтяных месторождений: это предприятие представляло собой «исключительно эффективное и рентабельное капиталовложение», что поставило бы конкурентов «Миад» в невыгодное положение. Одно из преимуществ «Правил слияний» заключается в том, что они способствуют ограничению правового изобретательства адвокатов правительства. Ошибки, допущенные при разборе дела компании «Миад», по-видимому, не будут повторяться столь долго, сколько будут действовать «Правила слияний» образца 1984 г.

бóльшие достижения ожидаются здесь в будущем. Была внесена ясность в следующие аспекты анализа стратегического поведения: 1) прежде чем делать заявление о наличии стимула к стратегическому поведению, необходимо выяснить, удовлетворены ли строгие структурные предпосылки с точки зрения как степени отраслевой концентрации, так и входных барьеров; 2) при оценке условий проникновения на рынок необходимо уделять внимание характеристикам инвестиций и активов, особенно нетривиальным неперепрофилируемым активам транзакционно-специфического типа, обладающим возможностью сильного сдерживающего воздействия; 3) при оценке соперничества важное значение имеет история таких отношений с точки зрения преимуществ лидерства, которыми обладает «сидящий монополист», а также влияния и оценки масштабов сравнительных затрат; 4) при оценке рациональности хищнического поведения важен учет эффектов репутации.

Последний связан с двумя ключевыми аспектами стратегического поведения. Во-первых, те, кто утверждает, что стратегическим поведением можно пренебречь, если только не имеет места «основанная на обладании полной информацией» достоверная угроза его применения, преувеличивают проблему. Из этого не следует, что изучение достоверных угроз не может быть полезным для анализа стратегического поведения. Однако если знание является несовершенным, то доминирующие фирмы могут изменить существующие ожидания демонстрации добрых намерений (равно как и честного выполнения своих обязательств), и в таком случае предварительные обязательства не должны быть столь обширными, как это предписывается литературой по проблемам достоверных угроз. Во-вторых, недальновидные оценки стратегического поведения преуменьшают значение побудительных мотивов к использованию его хищнической модели. Те, кто сосредоточивает внимание на побудительном мотиве к уничтожению специфического конкурента, игнорируют то, что зачастую может быть более сильным стимулом, а именно: создание такой репутации, которая в будущих периодах времени, на других географических рынках и в других сферах бизнеса поможет последовательно удерживать эту и другие фирмы от подобного поведения.

ВЫВОДЫ

Экономические институты капитализма бесконечно разнообразны. Хотя в настоящей книге были рассмотрены некоторые наиболее важные из них, многие другие остались неупомянутыми и совсем незначительному числу этих институтов была дана научная оценка.

Если оставить в стороне проблему огромного многообразия экономических институтов капитализма, то следует отметить, что те из них, которые были рассмотрены в предыдущих главах, обнаруживают немало общих черт. Действительно, многие аспекты вертикальной интеграции, вертикальных рыночных ограничений, организации работы, профсоюзной организации, современной корпорации (включая ее конгломератную и транснациональную разновидности), корпоративного управления, государственного регулирования и значительная часть антимонопольных процедур являются не чем иным, как вариациями на одну и ту же тему. Успешное изучение всех названных феноменов возможно на основе единой концепции контрактных отношений, одновременно учитывающей факторы технологий, цен и механизмов управления. Это обнадеживает исследователя, поскольку повторяемость некоторых принципов хозяйствования укрепляет его веру в функциональность используемой им аргументации, которая в противном случае специально разрабатывалась бы для каждого конкретного сюжета.

Однако деятельность рассматриваемых экономических институтов не во всем идентична. Другие принципы их функционирования еще предстоит выявить. Тем не менее я полагаю, что общая микроаналитическая стратегия исследования, использованная в данной работе, будет применима и во всех иных случаях. Это предполагает признание транзакции базовой единицей анализа, опре-

деление основных характеристик транзакций и дифференцированной «состыковки» экономических институтов (систем стимулирования, механизмов контроля, структур управления контрактными отношениями).

В разделе 1 изложен краткий обзор экономической теории транзакционных издержек. В разделах 2—4 представлены некоторые вопросы экономической, юридической и организационной наук, требующие дальнейшего изучения. Затем следует постскрипtum.

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Джон Р. Хикс уведомляет о том, что поскольку экономическая наука изучает меняющийся мир, то «теория, верно разъясняющая положение вещей на данный момент времени, может в другой раз неправильно истолковать положение дел. [Соответственно]... не существует экономической теории, которая бы всегда служила нам универсальным аппаратом для объяснения всех аспектов реальности... Мы можем [однажды] отвергнуть используемые нами сегодня теории не потому, что они неверны, а потому, что они перестанут быть адекватными задачам анализа действительности» (Hicks, 1976, p. 208). К середине 1960-х гг., а возможно и раньше, изменения в мире бизнеса, на которые ссылается Хикс, привели к возникновению двух типов проблем в развитии традиционной экономической теории.

Один из них был связан с излишествами государственного экономического регулирования¹. В 1966 г. Джастис Стюарт отметил: «Единственный известный мне пример последовательности государственной политики состоит в том, что судебные процессы по поводу нарушения в ходе слияний положений статьи 7 закона Клейтона всегда выигрываются государством»². Хотя имевшие место в

¹ По этой причине такие темы исследований, как «реиндустриализация» и «промышленная политика», упоминание о которых раньше воспринималось бы как призывные звуки горна, рассматриваются ныне скептически, и более того — подвергаются жесткой критике. Одних благих намерений сейчас уже недостаточно для проведения серьезного научного анализа.

² *United States vs. Von's Grocery Co.* 384 U.S. 270, 301 (1966) (особое мнение Джастиса Стюарта).

1960-х гг. излишества как антимонопольной политики, так и вообще государственного регулирования ныне в целом устранены, границы государственной экономической политики были затем расширены. Этому способствовали господствовавшие в обществе оптимистические убеждения в том, что «самые неразрешимые проблемы не смогут устоять, если за них решительно возьмутся умные, преданные делу люди» (Morris, 1980, p. 23). В рамках сравнительного институционального подхода допускается наличие и делается попытка оценки всех возможных проявлений «несостоятельности» любого хозяйственного механизма. Этим духом пронизана и теория трансакционных издержек.

Количество проблем в развитии экономической науки увеличивалось также по причине нарастания несоответствия между чистой теорией и прикладными исследованиями. Джордж Фейуэл, цитируя высказывания Мишио Моришима, следующим образом обобщает его точку зрения по данному вопросу:

«...[Моришима] связывает постоянное разочарование, сопровождающее развитие экономической теории на протяжении последних 30 или более лет, с „неспособностью экономистов-теоретиков охватывать обширными систематическими исследованиями фактические механизмы функционирования экономики и экономической организации, хотя они и осознают непригодность собственных моделей для анализа реальной экономики“» [Feiwel, 1983, p. 48A].

Строго говоря, некоторые ученые подвергли бы сомнению правильность суждения Моришима о том, что экономисты-теоретики «предпринимают серьезные усилия в направлении институционализации экономической науки в смысле замедления ее математизации и использования в развитии экономической теории знаний в области экономических организаций, структуры отраслей и экономической истории»³. Тем не менее все больше ученых признают, что лучший баланс между теоретическими построениями и их практической значимостью может быть достигнут в результате более полного учета роли экономических институтов⁴. Теория трансакционных издержек носит ярко выраженный институциональный характер. Тем не менее она сохраняет приверженность учету фак-

³ Цит. по: Feiwel, 1983, p. 118A.

⁴ Это особенно верно в сфере государственного регулирования. Коуз, например, утверждает, что «мы должны гораздо меньше опасаться институционалистов, которые не являются теоретиками, чем теоретиков, которые не являются институционалистами» (Coase, 1964, p. 296).

тора преднамеренной рациональности экономического поведения и приветствует тенденцию к росту формализации экономического анализа. Представляется, что она в значительной мере соответствует критериям того исследовательского подхода, о необходимости которого размышлял Моришима.

1.1. Рудименты теории

Теория трансакционных издержек представляет собой сравнительный институциональный подход к изучению экономической организации, в котором трансакция выступает в роли базовой единицы анализа. По своей природе эта теория междисциплинарна и предполагает рассмотрение вопросов, традиционно относившихся к ведению экономической, юридической и организационной наук. Спектр изучаемых ею проблем и возможностей ее использования в прикладных исследованиях относительно широк. Фактически любое экономическое или иное отношение, которое реализуется посредством контракта или может пониматься как элемент контрактного процесса, может быть успешно исследовано на основе теории трансакционных издержек. Большинство формальных контрактных отношений соответствуют этой логике, как, впрочем, и многие подразумеваемые контрактные отношения.

По сравнению с другими подходами к экономической организации теория трансакционных издержек: 1) более микроаналитична; 2) больше внимания уделяет своим поведенческим предпосылкам; 3) вводит в сферу исследований и развивает идею об экономической важности специфичности активов; 4) в большей степени полагается на сравнительный институциональный анализ; 5) рассматривает фирму как структуру управления трансакциями, а не как производственную функцию; 6) придает большее значение *ex post* институтам контрактных отношений, уделяя особое внимание механизму частного (в отличие от судебного) порядка улаживания конфликтов. Применение данной методологии изучения экономической организации позволяет получить многочисленные опровергающие традиционные взгляды прикладные результаты.

Как уже указывалось, экономическая теория трансакционных издержек исходит из отвергаемой многими предпосылки о том, что разнообразие организационных

форм возникает прежде всего в целях минимизации трансакционных издержек. Этот подход следует отличать не только от технократического подхода к экономической организации, но также и от подходов, основанных на концепции власти и потому приписывающих нестандартным формам организации преследование монопольных целей или классовых интересов. Строго говоря, иногда разнообразие организационных форм одновременно преследует несколько целей. Однако при этом не следует считать, что все объяснения являются одинаково верными. Полагая, что альтернативные концепции следует оценивать с точки зрения возможности получения на их основе опровергающих традиционные взгляды выводов, транзакционную теорию надо оценивать по тому же критерию. Стратегия получения подобных выводов, повторяемая так или иначе на протяжении всей книги, состоит в следующем: транзакции, различающиеся по своим атрибутам, закрепляются за структурами управления, разняющимися по своим административным расходам и компетенции, стремясь при этом к достижению дифференцированности (в основном с точки зрения минимизации трансакционных издержек) такой «подстройки».

Различаются два типа трансакционных издержек: *ex ante* и *ex post*. К издержкам типа *ex ante* относятся затраты на составление проекта соглашения и проведение переговоров по нему. Они изменяются в зависимости от дизайна предлагаемого для производства товара или услуги. Издержки типа *ex post* включают в себя организационные и эксплуатационные затраты, связанные с использованием структуры управления, в обязанности которой входят мониторинг, а также принятие к рассмотрению и разбор споров; затраты, возникающие по причине плохой адаптации, отражающей неспособность сторон восстанавливать свое положение на смещающейся контрактной кривой; расходы на тяжбы, возникающие в ходе приспособления контрактных отношений к непредвиденным обстоятельствам (или ввиду отсутствия оных приспособлений); затраты, сопряженные с выполнением контрактных обязательств. Хотя условия неопределенности, которой подвержены транзакции, и условия торговли (обычай, нравы, привычки, правовые институты), в контексте которых осуществляются транзакции, влияют как на *ex ante*, так и на *ex post* издержки контрактации, эти характеристики в основном принимаются как данные.

(Новые прикладные результаты могут, однако, быть получены путем ослабления этого ограничения.)

Если отказаться от этих упрощений, то тогда исследование контрактных отношений будет чрезвычайно сложным делом. Это часто проявляется в отрывочном характере анализа контрактов. Тем не менее вновь и вновь предпринимаются усилия представить и оценить контрактные отношения (и процесс их заключения) в их целостности.

1.2. Отступление от хода рассуждений: проблема нейтральности к риску

Ограниченная рациональность и оппортунизм являются двумя поведенческими предпосылками, на которые постоянно опирается теория трансакционных издержек. Согласно первой, экономически активные индивиды действуют преднамеренно рационально, но только в ограниченной степени. Этот факт бесспорен, и он сильно сказывается на том, как понимается предмет заключаемого контракта. Вторая предпосылка утверждает, что экономически активные индивиды ненадежны с точки зрения добровольного выполнения своих обещаний. Они, наоборот, будут нарушать букву и дух соглашения в тех случаях, когда такое поведение отвечает их интересам. Этот в определенном смысле печальный взгляд на человеческую натуру побуждает стороны, заключающие контракт (и тех, кто стал бы изучать практику контрактации), учитывать риски нарушения его условий. Строго говоря, в некоторых случаях подобного рода подозрения и предосторожности могут принимать излишние масштабы (см. ниже, пункт 1.3.Б). Но здоровый учет оппортунизма существен для понимания целей, которым удовлетворяют сложные способы экономической организации.

Третья поведенческая предпосылка, которая также используется в экономической теории трансакционных издержек, но ссылки на которую встречаются значительно реже, заслуживает отдельного внимания. Это предпосылка о нейтральности к риску. В отличие от первых двух она не имеет явного фактического подтверждения.

Не подтверждаемые практикой предпосылки обычно оправданы плодотворностью создаваемой на их основе модели (Friedman, 1953). Точно такое же оправдание имеет место и в случае рассматриваемой третьей предпосыл-

ки. Но главный довод в ее пользу в действительности состоит в другом.

На самом деле существуют три реальных способа защиты предпосылки о нейтральности к риску. Во-первых, в настоящей книге делается значительный акцент на функционировании рынков полуфабрикатов. В осуществляемых здесь транзакциях участвуют фирмы, а не индивиды. При этом для большинства фирм характерно то, что они не только являются в известной степени диверсифицированными, но и их владельцы могут достаточно легко диверсифицировать свои финансовые активы. Поэтому, ввиду возможности такой деятельности, предпосылка о нейтральности к риску является достаточно точным отражением действительности⁵. Второй, связанный с первым, довод в пользу рассматриваемой предпосылки заключается в том, что если потери, возникающие из-за неспособности принимать на себя риск, высоки, то участники сделки имеют сильные стимулы к созданию структур управления, более пригодных для принятия на себя рисков. Там, где предпосылка о нейтральности к риску одновременно облегчает анализ и при этом отражает главные тенденции, посторонние проблемы предположительно, или по крайней мере часто, могут рассматриваться отдельно.

Но третьей и наиболее существенной причиной обращения к фактору нейтральности к риску является то, что эта предпосылка помогает раскрыть глубинные аспекты эффективности, которые оказываются незамеченными или неверно истолкованными в случае использования предпосылок об уклонении от рисков. Для иллюстрации данного тезиса полезно сопоставить подходы к изучению организации рынка труда с позиций теории транзакционных издержек и концепции подразумеваемой контрактации (Azardiadis, 1975; Baily, 1974; Gordon, 1974). Последняя для объяснения устойчивости уровня заработной платы использует гипотезу об уклонении от риска, но при этом полностью замалчивает вопрос о способе организации рынков труда и не дает параллельного объяснения относительной устойчивости цен на рынках полуфабри-

⁵ Строго говоря, в данном случае игнорируется отношение к риску менеджеров, которое при определенных обстоятельствах может иметь исключительно важное значение, особенно для транзакций, организованных внутрифирменно. Краткое обсуждение данного вопроса см. в разд. 4 гл. 6.

катов. Учет предпосылки о нейтральности к риску в рамках транзакционного подхода позволяет симметрично рассматривать заработную плату и цены и сосредоточить внимание, как это и должно быть, на анализе структур управления процессом определения уровня заработной платы и цен (Wachter and Williamson, 1978).

Или обратимся к интересной трактовке многопериодных контрактов на рынках полуфабрикатов, предложенной Робертом Таунсендом. Его базовая аналитическая модель формулируется следующим образом: «Рассмотрим экономическую систему, в которой действуют... всего лишь два агента, один из которых уклоняется от принятия на себя рисков» (Townsend, 1982, p. 1170). В отсутствие дифференцированного уклонения от риска в его модели, по сути дела, исчезает многопериодная контрактация⁶. Однако очевидно, что подобная контрактация будет иметь место в нейтральном от риска мире при условии возникновения риска для специфических активов⁷. Структуры управления, создаваемые для поддержки многопериодных контрактов, также должны подвергаться тщательному изучению в ситуации, когда основное внимание сосредоточено на характеристиках транзакций, а не на отношении к риску участвующих в них сторон. Не случайно поэтому, что в исследованиях основ теории права (Landes and Posner, 1985) и экономической организации, в которых не принимается предпосылка об уклонении от риска и используется аргументация транзакционной концепции, в большей мере учитываются институциональные аспекты проблемы, чем в тех, в которых задействована эта предпосылка.

Таким образом, третье обоснование предпосылки о нейтральности к риску сводится к следующему. Принятие этой предпосылки часто отвлекает внимание от ключевых вопросов эффективности и связанных с ними институциональных особенностей экономических процессов, которые легче различать и аккуратно оценивать, если даже

⁶ В действительности Таунсенд развивает этот довод в два этапа. На первом из них предполагается дифференцированное уклонение от рисков и наличие у экономических агентов полной информации о предмете сделки, на втором — дифференцированное уклонение от риска и наличие у агентов частной информации. Многопериодные контракты возникают в его модели только при выполнении условий, предполагаемых для второго этапа.

⁷ См., напр., гл. 4—8.

на нынешней ранней стадии развития новой институциональной экономической теории принять предпосылку о нейтральности к риску.

1.3. Некоторые ограниченности теории

При оценке современного уровня развития экономической теории трансакционных издержек следует учитывать три типа ее ограниченностей: она еще «не отесана», подвержена инструментальным излишествам и не до конца разработана. Рассмотрим эти ограниченности *seriatim*.

1.3.А. «Неотесанность»

«Неотесанность» экономической теории трансакционных издержек имеет по крайней мере четыре проявления: примитивность применяемых моделей, незавершенность разработки механизмов принятия компромиссных решений, острота проблем измерения рентабельности трансакций и чересчур высокая степень свободы в формулировании выводов.

Примитивность используемых моделей отчасти объясняется тем, что методология сравнительного институционального анализа нередко подразумевает учет только основополагающих различий и проведение лишь простейших сопоставлений. Создание формальных моделей вербальных аргументов, ценность которых снижается при переводе на простой язык, едва ли можно считать реальным достижением (Саймон, 1993, с. 26). Формализация не должна достигаться любой ценой.

Однако иногда усилия по формализации модели выявляют пробелы в формулировках понятий или их двусмысленность, которые незаметны при вербальной аргументации. Компромиссные выборы предпочтений между экономией на производственных издержках (когда более выгодным является использование рыночного механизма), экономией на управленческих расходах (когда по мере того как углубляется приверженность двусторонней торговле, более предпочтительной становится внутренняя организация) и мощными побудительными мотивами (здесь рынок вновь выдвигается на первый план) должны осуществляться в ходе не их последовательного рассмотрения, а их одновременного учета. И хотя налицо прогресс

в предпринимаемых в этом направлении исследованиях (Masten, 1982; Riordan and Williamson, 1986; Grossman and Hart, 1984; Mann and Wissink, 1984; Hart and Moore, 1985), сделать предстоит значительно больше того, что достигнуто на данный момент. На определенной стадии во внимание должны быть приняты все факторы, определяющие различия в решениях о компромиссном выборе, а именно: технология (экономия от масштаба и разнообразия), природа конкуренции (включая прогрессивность ее влияния на экономику), характеристики потребителей (включая их компетентность в оценке продукта), эффективность механизмов мотивации и контроля, причудливость и неопределенность рынка.

При описании трансакций тремя наиболее важными параметрами являются их частота, неопределенность и специфичность используемых для их реализации активов. И хотя в ходе эмпирических исследований были найдены грубые или приблизительные количественные показатели для каждой из названных характеристик трансакций, ни одна из них не поддается легкому измерению. Даже если по мере накопления опыта практических исследований станет понятно, как лучше использовать бухгалтерскую, а также иную коммерческую или государственную отчетность, все равно потребуются огромная работа по сбору первичных данных. (Если сравнивать между широтой (большее число наблюдений) и глубиной анализа (объем данных меньше, но они более содержательны), то последняя, по крайней мере на ближайшую перспективу, в большей степени отвечает потребностям развития экономической теории трансакционных издержек.)

Каждое из упомянутых выше проявлений «неотесанности» трансакционной концепции — примитивность моделей, неполная разработанность механизмов принятия компромиссных выборов, трудности измерения рентабельности трансакций — вносит свой вклад в излишнюю степень свободы, присущую теории трансакционных издержек. Один из способов решения этой проблемы состоит в том, чтобы в случаях, когда исследователь сталкивается с ситуацией несовпадения данных с моделью, воздерживаться от обращения к не учитываемым в ней или неизмеримым факторам. Обнаруживающиеся аномалии и противоречия могут и должны подталкивать тех, кто применяет методологию трансакционного анализа, к разработке более совершенных моделей.

1.3.Б. Инструментализм

Как и в любых других экономических моделях, экономически активные индивиды, рассматриваемые в теории транзакционных издержек, являются в высшей мере расчетливыми. Вполне очевидно, что это отнюдь не самая привлекательная или даже не самая точная оценка человеческой природы. Отчасти по этой причине экономическая теория считается скучной наукой. Но акцентирование внимания на рациональности одновременно составляет великую силу экономической науки (Аггюв, 1974). Строго говоря, рациональность может переходить и иногда действительно переходит разумные границы. Гиперрациональность есть, как правило, фикция и/или патология. Но для признания того, что бóльшая плодотворность экономической науки по сравнению с другими общественными науками обусловлена допущением в ней наличия у людей в нетривиальной степени высокой расчетливости, вовсе не требуется утверждать, что единственным устойчивым мотивом поведения людей является скупость.

По сравнению с ортодоксальной экономической теорией экономически активные индивиды понимаются в теории транзакционных издержек, с одной стороны, как менее расчетливые, а с другой стороны — более расчетливые. Они менее расчетливы с точки зрения способности получать, хранить, востребовать и обрабатывать информацию. Их бóльшая расчетливость проявляется в склонности к оппортунистическому поведению. Если совместно рассмотреть эти два аспекта поведения людей, то мы получим более реальную характеристику человеческой природы, такой, какой мы ее знаем. Но и это все равно остается явно ограниченным подходом к анализу поведения людей, поскольку здесь мало учитываются такие характеристики человеческой природы, как доброта, сочувствие, солидарность и т. п. Конечно, в той мере, в какой имеет место признание этих характеристик, акцент делается скорее на обусловленных ими издержках, чем на выгодах. (Например, как указывалось в главе 6, ограничения размеров фирмы связаны со склонностью людей к прощению.) Люди как хозяйствующие субъекты, действующие в экономических институтах капитализма, испытывают недостаток сострадания.

Эта непривлекательная трактовка природы человека, однако, порождает множество опровергающих традици-

онные взгляды практических выводов. Более того, мнение о том, что людям свойственно оппортунистическое поведение, не исключает возможности того, что они будут вступать в долгосрочные союзы. Если, в противном случае, участники сделки ведут себя оппортунистически, то это вполне предсказуемо приводит к большему числу аномальных контрактов и организационных форм, которым свойственно неполное предвидение развития ситуации. Усилия, направленные на обеспечение достоверных обязательств, будут, по-видимому, сделаны лишь при понимании того, что выгоды от сотрудничества будут наверняка получены только при условии соблюдения союзниками взаимных заверений.

Строго говоря, такие союзы несовершенно и иногда распадаются. К тому же создание их связано с большими затратами в обществе с низким уровнем доверия между людьми, чем в обществе, где доверие находится на весьма высоком уровне. Но ограниченная рациональность вкупе с оппортунизмом не означают недалёковидности экономического поведения. Огромное множество «среднесрочных» достоверных контрактов соответствует предвидению будущих событий в пропорции 20:50 (или даже 20:500)⁸. Однако, как указывается ниже, в разделе 4, для обогащения теории экономической организации требуется более глубокий анализ поведенческих аспектов хозяйственной деятельности.

1.3.В. Незавершенность теории

Незавершенность экономической теории транзакционных издержек проявляется по крайней мере трояко. Во-первых, применяемые в этой теории модели носят скорее

⁸ Оставляя в стороне ограниченность такого подхода, можно утверждать, что описание капиталистического человека в терминах ограниченной рациональности и оппортунизма является более адекватным, нежели утопическое настаивание на «чистосердечности, полном единстве между общественной и личной ролями индивида, на понятии о том, что в идеальном обществе будет отсутствовать конфликт между требованиями личности, предъявляемыми к себе, и ее реакциями на требования со стороны общества» (Argrow, 1974, p. 15—16). Если бы такого рода противоречия в общественной жизни не имели места, то проблемы экономической организации существенно бы упростились. Наличие Железного Закона Олигархии свидетельствует об ошибочности такой концепции. Риски возникновения субоптимизации и необходимость проверки правдивости равным образом присутствуют как в социалистической, так и в капиталистической системе.

очень частный, нежели общий характер. Здесь, как, впрочем, и в любом научном анализе, модели более общего характера должны пользоваться предпочтением по сравнению со специализированными моделями, *ceteris paribus*. Но там, где *cetera* не являются *paria*, и если предсказание играет роль критерия, на который мы настойчиво ссылаемся, то тогда разработка Общих Теорий Действия, слабо учитывающих максимизацию полезности, основы прав собственности и т. п., но при этом в значительной мере тавтологичных, сопряжена с недопустимо высокими затратами. В свою очередь, всегда следует поощрять разработку моделей более общего характера, которые позволяли бы получать большее количество глубоких практических выводов.

Вторым проявлением незавершенности теории трансакционных издержек, на которое я хотел бы обратить особое внимание, является неразработанность теории бюрократической организации. По сравнению с уровнем разработанности проблем несостоятельности рынка исследования несостоятельности бюрократической организации находятся в начальной стадии. Каковы предубеждения и отклонения от нормального функционирования, характерные для механизма внутренней организации? Почему они возникают? Как они изменяются при смене организационных форм? Очевидно, для правильного понимания экономической организации требуется большее внимание к названным проблемам. Однако здесь я вновь хотел бы подчеркнуть необходимость придерживаться правил сравнительного институционального анализа.

Хотя экономическая теория трансакционных издержек настойчиво изучает как *ex ante*, так и *ex post* условия контракта (иногда все это называется исследованием процесса контрактации в его целостности), она обычно исследует «пучок» меновых отношений каждого типа отдельно. Тем не менее, будучи полезным для выявления существенных особенностей каждого контракта, такой подход опасен тем, что могут быть не замечены или же недооценены взаимозависимости, имеющие место между наборами связанных друг с другом контрактов. Иногда требуется уделять большее внимание многосторонним ответвлениям контрактных отношений. (Примером тому является обсуждение в главе 12 не оговоренной в соглашении коррекции контрактных отношений, связанной с риском их прекращения.)

2. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Экономическая теория трансакционных издержек признает, что особенности как технологий, так и отношений собственности важны для понимания сути экономической организации, однако последняя, согласно данной теории, не определяется ни каждым из этих факторов в отдельности, ни обоими ими вместе. Скорее наоборот, при изучении экономической организации следует выходить за рамки вопросов технологии и собственности и включать в сферу исследования системы побудительных мотивов и механизма управления. В теории трансакционных издержек базовой единицей анализа является транзакция и особое внимание уделяется вопросам управления контрактными отношениями.

Таким образом, даже при постоянстве используемой технологии, в случае изъятия транзакции с рынка и осуществления ее «под крышей» объединенной собственности на активы, происходят три типа изменений: изменения отношений собственности, побудительных мотивов и структур управления. Первое — смена отношений собственности — происходит по определению. Изменение в побудительных мотивах с целью повышения их *эффективности* происходит вследствие изменения отношений собственности на активы даже тогда, когда формальные правила стимулирования (например, трансфертное ценообразование) остаются постоянными в условиях фирмы и рынка. Соответственно, неизбежна адаптация формальных правил сделки. Новая структура управления обязательно появится для поддержания целостности внутрифирменных отношений обмена. Более того, все вышеназванное будет производным от природы и степени специфичности активов. Очевидно, анализ хозяйственной деятельности с позиций теории экономической организации является гораздо более сложным делом, чем ее исследование на основе концепции фирмы как производственной функции.

2.1. Задачи прикладных исследований

Как видно из предыдущих глав, прикладное применение теории трансакционных издержек имело место в области отраслевой организации, экономики труда, а также при изучении современной корпорации. Здесь едва ли уместно повторять сделанные при этом выводы. Гораздо

большой интерес представляют исследования на основе данной теории в других областях.

Одним из наиболее очевидных и естественных направлений прикладного применения теории транзакционных издержек является сравнительный анализ экономических систем. Примером подобного подхода служит книга Стивена Сакса по вопросам рабочего самоуправления в Югославии (Sacks, 1984). Как показывает сделанный Хорватом и опубликованный в 1972 г. обзор проводившихся в Югославии в послевоенный период экономических реформ, на микроаналитическом уровне аналогии между капитализмом и социализмом весьма многочисленны и важны. Данный вывод подтверждается исследованием Сакса. Но при этом он отмечает, что здесь еще очень многое предстоит выяснить.

Строго говоря, подобные аналогии могут быть обнаружены на нескольких уровнях. Например, Купманс рассматривает «доинституциональный характер» анализа экономической деятельности как одну из привлекательных особенностей последнего. В частности, он пишет: «Потребности технологического развития и нужды людей универсальны. Если начать только с этих системных элементов, то мы облегчим и интенсифицируем профессиональные контакты и взаимодействие между странами с экономикой рыночного и социалистического типов» (Koortmans, 1977, p. 264—265). Однако я полагаю, что если рассматривать исключительно потребности технологического развития и нужды людей, то это может сузить область исследования. Изучение потребностей людей полезно сочетать с исследованием человеческой природы. Кроме того, как бы ни было трудно развивать отношения между социалистическими и капиталистическими странами, эти контакты с точки зрения исследования структур управления — с учетом их схожести и различий — весьма многообещающи для углубления нашего понимания этих проблем*.

Применение экономической теории транзакционных издержек при изучении истории бизнеса также представ-

* Ввиду изменений в мире после 1985 г. приоритетным направлением современного сравнительного анализа экономических систем является изучение стран, находящихся на различных этапах эволюции капиталистического (рыночного) хозяйства. При этом бывшие социалистические государства ныне характеризуются как имеющие экономики «переходного» типа. — *Прим. ред.*

ляется многообещающим. Речь идет не о том, чтобы оценивать последовательные организационные нововведения исключительно с позиций этой теории. Но жизнеспособные способы экономической организации, под которыми имеются в виду те, что выдерживают испытание временем, имитируются конкурентами, распространяются в других отраслях, успешно развиваются и совершенствуются, а также не зависят от политической системы с точки зрения защиты их от альтернативных способов организации, обычно обладают более высокой эффективностью⁹.

Другими областями применения методологии экономической теории трансакционных издержек, в которых уже предприняты первые шаги, но необходимы дальнейшие усилия, являются исследования семьи как организации (Ven-Porath, 1980; Pollak, 1983) и бесприбыльных организаций (Hansmann, 1982; Fama and Jensen, 1983).

Еще одной областью исследований, в которой существенный прогресс был достигнут Клайном и его соавторами¹⁰ и в которой еще многое надлежит сделать, является экономика посредничества: деятельность торговцев, дилеров и франчайзиатов. Огромное количество сбоев в контрактных отношениях, возникающих на этом уровне организации экономической деятельности, по-видимому, имеют своей целью и результатом снижение трансакционных издержек.

Государственные финансы представляют собой область, в изучение которой теория трансакционных издержек пока внесла весьма ограниченный вклад, но в которой имеются существенные перспективы ее применения. Строго говоря, проблематика оборонных контрактов уже была исследована на основе концепции, весьма схожей с трансакционным подходом (Williamson, 1967a). Сложные проблемы экономики информации, которые сказываются на научно-технической политике, также были изучены в полумикроаналитических терминах (Aggow, 1971; Nelson, 1984). Но если к проблематике государственных финансов относятся вопросы выбора и дизайна экономических институтов, то тогда в этой области есть бесчисленные воз-

⁹ Для выработки более аккуратных суждений по этой проблеме необходимо объединение потенциалов теории трансакционных издержек и эволюционной экономической теории.

¹⁰ См. работу Kenney and Klein, 1983, и приведенные в ней ссылки на суждения других ученых.

возможности прикладного применения теории транзакционных издержек, которые еще ждут своего часа. Проблемы побудительных мотивов и управления исключительно сложны в политическом контексте. По всей видимости, нужно с терпимостью относиться к имеющей здесь место большей вариации в оценках эффективности по сравнению с той, что наблюдается в частном секторе.

2.2. Проблемы, требующие исследования

2.2.A. Оценки побудительных мотивов

При выполнении необходимых предварительных условий квазирыночный и внутрифирменный способы организации реализуют преимущества в механизмах управления по сравнению с рыночными торговыми сделками между автономными фирмами. Однако в случаях, когда транзакция переводится с рынка «под крышу» объединенной собственности, мощные рыночные стимулы неизбежно приносятся в жертву этому организационному компромиссу. Если сравнивать управленческие и мотивационные особенности капиталистических способов экономической организации, то в настоящей книге первым уделяется непропорционально большее внимание по сравнению со вторыми¹¹.

Однако для аккуратной оценки экономических институтов капитализма существенным является уделение внимания как механизму управления, так и системе стимулов. Среди других вопросов, требующих одновременного изучения, важное место занимают пути повышения эффективности внутренней организации: за счет полурасчленения ее на автономные подразделения (которое является важнейшим предназначением *M*-структуры), за счет повышения надежности контрактных отношений (которая достигается посредством «окружения» правил деятельности и процедур достоверными обязательствами). Сравнительная институциональная оценка предложений по повышению эффективности побудительных мотивов может быть осуществлена только тогда, когда будут установлены относящиеся к делу микроаналитические детали рыночных, квазирыночных и административных способов

¹¹ При описании капитализма как ветра созидательного разрушения (Шумпетер, 1995) данный приоритет изменяется на противоположный.

экономической организации. Это представляет собой задачу частично концептуальных обобщений, частично эмпирических исследований. Проще говоря, здесь требуется проделать огромный объем работы.

2.2.Б. Эффекты репутации

Эффекты репутации будут удерживать от нарушения буквы и духа соглашения в той степени, в какой: 1) нарушения могут получить общественную огласку; 2) последствия нарушения могут быть полностью установлены (что среди прочего позволит отличить действительные претензии от надуманных); 3) стороны, которые испытывают на себе последствия нарушений или наблюдают последние, наказывают нарушителя и/или его последователей в «полной мере».

Достичь выполнения любого из названных выше условий отнюдь не просто. При всем уважении к первому из них нужно признать, что рекламирование нарушений представляет собой дорогостоящее мероприятие. Даже если простое сообщение и можно было бы сделать бесплатно, то в дальнейшем необходимо будет раскрыть множество деталей, связанных с конкретным нарушением. Не надумана ли предъявляемая претензия? Каков размер нанесенного ущерба? Предпринимал ли истец соответствующие шаги к тому, чтобы смягчить разрушительные последствия нарушения? Какие имелись альтернативы и когда о них стало известно? Получение и оценка данного рода информации на втором уровне разбора ситуации становится крайне дорогостоящим занятием.

За исключением случаев «фирм — ночных мотыльков», третье условие гарантирует, что штрафы будут полностью выплачены сторонами, нарушившими соглашение. Обращаясь за прощением, фирма, находящаяся в собственности и/или управлении некоторых лиц, не может избежать штрафов, наложенных на лиц, осуществлявших ранее эти функции. Напротив, грехи отцов наверняка переносятся на сыновей, и в этом случае оценка активов предприятия будет постоянно отражать предыдущее поведение его собственников и/или управляющих (Kreps, 1984).

Рассмотренные здесь вопросы связаны с поведенческими характеристиками людей как хозяйствующих субъектов и далее обсуждаются в разделе 4. Здесь пока достаточно заметить, что эффекты репутации не являют-

ся контрактной панацеей. Границы, впрочем как и силу этих эффектов, требуется тщательно изучить (Carmitchael, 1984).

2.2.В. Поведение потребителя

Любое исследование экономических институтов капитализма, в рамках которого не рассматриваются рынки конечных продуктов, является в высшей степени неполным. Это очень большая и сложная тема. Основанный на владении полной информацией анализ рынка конечного продукта потребует огромного количества знаний, относящихся к деталям механизма его функционирования. Хотя я и уверен, что подход, используемый в настоящей книге, отличается значительной универсальностью и, более того, подкреплен тем обстоятельством, что мое мнение разделяется и другими авторами¹², применение его к изучению рынков конечных продуктов находится за пределами этой книги.

Оставляя в стороне все, что есть общего в организации рынков полуфабрикатов и конечных продуктов, следует признать, что их схожесть не является абсолютной. Часть имеющихся у них различий можно отнести на счет неодинаковой степени легкости, с которой иерархические организации могут преодолеть ограничения на рациональность по сравнению с малыми группами (семьями) и отдельными личностями.

В крупных организациях функции закупки сырья и полуфабрикатов и заключения контрактов могут быть и, как правило, отданы в ведение специалистов. Последние обычно глубоко знают технические, торговые и контрактные особенности каждого отдельного продукта среди огромного множества продаваемых и покупаемых продуктов и услуг. Вследствие этого информационная асимметрия между участниками таких сделок в значительной степени уменьшается. Индивидуальные же потребители, напротив, неспособны аналогичным образом делегировать кому-либо эти функции и поэтому при оценке ха-

¹² Я особенно польщен тем, что специалисты по маркетингу проявили интерес к данному подходу. Обсуждению этой проблематики была посвящена организованная Институтом маркетинга совместно с Центром исследований организационных инноваций Пенсильванского университета и состоявшаяся здесь же в октябре 1983 г. конференция по маркетингу. (См. также работу Anderson and Schmittlein, 1984.)

рактических продуктов значительно больше полагаются на сигналы рынка.

Торговые марки и реклама выполняют роль таких сигналов. Но последние потенциально и иногда в действительности используются в стратегических целях¹³, что затрудняет оценку полезности продукта. Для изучения возможности того, что потребители могут быть обеспечены более надежными, компактными, экономичными сигналами, требуется проведение самостоятельного исследования. Правдивость в кредитовании является вариацией на ту же тему. Можно ли привести примеры из ряда вон выходящих случаев, когда правдивость в рекламе оправдана?¹⁴

Следующей особенностью потребительского рынка, требующей комментариев, является очевидная неспособность среднего индивидуального потребителя последовательно осуществлять вероятностные выборы. В исследованиях вопроса неоднократно отмечались предубеждения, которым подвержены многие потребители, имеющие дело с вероятностными аспектами выбора (Tversky and Kahneman, 1974). Эти предубеждения особенно заметны в случаях, когда оценивались события с малой вероятностью совершения (Kunreuther et al., 1978). Однако тот факт, что большинству людей свойственны предубеждения и ограниченности в принятии решений, не означает, что большинство организаций также будут проявлять их. Если можно найти более или менее компетентного в вероятностных делах человека и если ответственность за принятие вероятностных решений и выявление их последствий сосредоточена в руках наиболее компетентных личностей, то тогда будет реализована экономия от специализации. Но в то время как организации (корпорации) могут легко осуществлять такую специализацию, индивидуальные потребители гораздо более ограничены в этом плане. И вновь сама собой напрашивается возможность государственного вмешательства, направленного на обеспечение улучшенных (в среднем) решений потребителей, когда они сталкиваются с необходимостью вероятностного

¹³ Использование торговых марок и рекламы в стратегических целях может предусматривать ущемление интересов потребителей или конкурентов.

¹⁴ Предупреждения о вреде курения для здоровья на пачках сигарет являют собой пример такого случая.

выбора. Страхование является очевидным решением данной проблемы.

3. ЮРИДИЧЕСКАЯ НАУКА

В своих исследованиях Рональд Гилсон развивает необычную и спорную точку зрения, согласно которой юристов, специализирующихся в области коммерческого права, можно считать «инженерами транзакционных издержек» (Gilson, 1984). Подобный подход приписывает работе по конструированию транзакции — операции, неоднократно обсуждавшейся в настоящей книге, — увеличение экономической ценности сделки¹⁵. Он усиливает утвердительную сторону правоведения и придает ей бóльшую содержательность. Адаптация этих взглядов будет способствовать принятию экономической теорией транзакционных издержек более ясных очертаний (Gilson, 1984, p. 127—129).

Экономическая теория транзакционных издержек также созвучна высказыванию Роберта Кларка о методологии юридической науки. Кларк, например, приветствует «междисциплинарное изучение эволюции права», которое по своей сути более микроаналитично, чем привычные исторические оценки изменений в законодательстве. Такой подход «должен быть более институциональным и основанным на определенной доктрине, чем некоторые выполненные экономистами теоретические исследования эволюции общего права. Присущий этому подходу анализ систем правовых норм и незаконных действий должен быть *детализированным* в смысле систематического внимания к конкретным институтам и доктринам» (Clark, 1981, p. 1238; курсив мой. — О.У.)¹⁶.

¹⁵ Гилсон считает, что трактовка юристов, работающих в области коммерческого права, как специалистов по конструированию транзакционных издержек важна для: 1) понимания взаимосвязи между тем, что обычно считается «работой юриста», и функциями подготовки и осуществления транзакций, по традиции приписываемыми другим профессиям; 2) усиления конкурентоспособности профессии юриста, работающего в области коммерческого права; 3) перестройки образования в области коммерческого права; 4) понимания сути современного этапа международной критики деятельности американских юристов (Gilson, 1984).

¹⁶ Здесь уместно привести суждения Эли Девона о роли экономиста в общественной жизни, а также Айрделла Дженкинса об исследованиях

Я надеюсь, из содержания предыдущих глав очевидно, что анализ всех аспектов антимонопольной политики, государственного регулирования, корпоративного управления и трудового права выиграет от принятия микроаналитической точки зрения, согласно которой внимание учебного акцентируется на трансакционных издержках. Еще больше, может быть, я уверен, будет сделано в каждой из указанных областей по углублению уже осуществленных прикладных разработок и изучению новых проблем. Однако мои замечания здесь сфокусированы на исследовательских задачах теории трансакционных издержек в сфере контрактных отношений, которая в конечном счете есть универсальная концепция экономической организации, проливающей свет на все названные проблемы.

3.1. Смешанная форма управления контрактами

Несмотря на неоднократное и энергичное разоблачение специалистами в области контрактного права вымысла о том, что контракты осуществляются согласно их условиям, а спорные вопросы обычно представляются на рассмотрение судов и улаживаются последними (Llewellyn, 1931; Macaulay, 1963; Macneil, 1974; Galanter, 1981; Kropman, 1985), эта традиция серьезно довлеет над юридическими и, еще в большей степени, над экономическими исследованиями. Такое положение дел частично объясняется тем фактом, что принятие вымысла о существовании в чистом виде правового централизма чрезвычайно облегчает анализ. Но отсутствие четко сформулированной альтернативной теории контрактов, возможно, представляет собой главную причину сложившейся ситуации.

в области права. Так, Девон считает, что «в политике существует много сложных проблем, которые экономисты не знают, как решить... Можно было бы достичь большего понимания этих вопросов, если бы экономисты ограничивали свой энтузиазм и видели бы свою задачу скорее в попытках объяснить природу и сложность рассматриваемых проблем, чем в выработке конфликтных и сильно различающихся между собой решений» (Devon, 1961, p. 46). В свою очередь, Дженкинс полагает, что исследования в области права выиграют от усилий, направленных на то, чтобы «выявить сложность проблемы и определить подход к ее решению, прояснить подлежащие обсуждению вопросы, направить внимание на резонанс и последствия законодательных актов, изначально неочевидные, а также защитить движение мыслительного процесса к его обоснованному и законному результату от вторжения в него мотивов чувственности и целесообразности» (Jenkins, 1980, p. 62).

Однако с недавних пор в работах экономистов был отмечен позитивный сдвиг в сторону применения моделей контрактных отношений, в которых избегается предпосылка о судебном порядке разрешения конфликтов. Чисто частный порядок улаживания конфликтов предполагает, что стороны при возникновении разногласий не могут обращаться к услугам судов или иных третьих сторон, а должны сами искать решения проблем на основе присущих контрактным отношениям возможностей самореализации (Telser, 1981; Klein and Leffler, 1981). Модель «заложника» из главы 7 выдержана именно в этой традиции. Хотя эта альтернативная исследовательская традиция и поучительна, она также являет собой фикцию. На самом деле контрактные отношения редко характеризуются одним из названных крайних способов разрешения конфликтов.

Строго говоря, иногда утверждается, что учет моделей полярных крайностей вполне достаточен для целей анализа¹⁷. Но, по-видимому, будет уместно проверить, можно ли лучше понять промежуточный механизм разрешения споров и получить опровергающие традиционные взгляды прикладные результаты, если ограничиться изучением этих экстремальных вариантов. Согласно современным представлениям контрактные отношения, находящиеся в промежутке между такими экстремумами, печально известны несговорчивостью сторон. Но если это есть область основного контрактного взаимодействия, то очевидно оправданность повышенного внимания к смешанным разновидностям трансакций¹⁸. Использование эконо-

¹⁷ В этом плане показателен тезис Фридмена о достаточности «двух «идеальных» типов фирм: атомистически конкурирующих друг с другом фирм, сгруппированных по отраслям, и монополистических фирм» (Friedman, 1953, p. 35).

¹⁸ Патрик Атия также полагает, что это именно и есть область действия контрактного права:

«В парадигме контрактных отношений произошел сдвиг от единичной, дискретной трансакции к взаимоотношениям, в которых приспособление к рискам, связанным с неопределенностью будущего, происходит за счет своего рода квазиадминистративного процесса, а не в результате безусловного следования букве некоторого изначального контрактного соглашения.

Результатом действия этих и других факторов стало то, что на практике контрактные отношения начали все в большей мере принимать форму выполняемых или частично выполняемых трансакций. В законах в возрастающей степени внимание стало акцентироваться на том, что реально делают участники контракта, и все менее на том, что изначально было в их соглашении. Нарушение контракта все чаще трактуется как нечто, родственное случайности, а не преднамеренному отказу принять

мической теории транзакционных издержек должно помочь развитию такого направления исследований.

Основная стратегия анализа здесь та же, что была описана и использована в предыдущих главах. Если транзакции различны по своим характеристикам, если структуры управления дифференцированным образом «состыкованы» с потребностями транзакций и если частный и судебный порядки разрешения конфликтов могут использоваться скорее совместно, чем раздельно, то тогда изучение контрактных отношений выиграет от усилий, предпринимаемых для определения *смешанных форм* частных и общественных механизмов управления контрактным процессом, наилучшим образом отвечающих интересам сторон (Kropman, 1985). Эта идентификация обусловит необходимость глубокого знания институциональных структур, а также объективных потребностей контрактного взаимодействия (Gilson, 1984).

3.2. Доктрина контрактного права

Ллевеллин отмечает: «Ни одна правовая система не обеспечивает выполнение всех обещаний; люди и суды в своих решениях очень сильно полагаются на здравый смысл» (Llewellyn, 1931, p. 738). Очевидно, это обусловлено соображениями справедливости: «Когда мы сталкиваемся со сконструированными условиями, отражающими непредвиденные обстоятельства, то целью разбирательства становится восстановление не изначального соглашения, а справедливости. Такой подход содержит в себе элементы невозможности и разочарования и, к сожалению, является ошибочным» (Llewellyn, 1931, p. 746).

оговоренные соглашением риски. Ситуация, когда для преодоления сбоя в контрактных отношениях требуется их адекватная настройка, сродни случаю осечки оружия. Отмеченные изменения в законах с неизбежностью привели к возврату в различных формах к старым идеям, лежащим в основе контрактной ответственности. Упадок модели полного выполнения изначального контракта и возвышение модели частично выполняемого контракта привели к признанию важности двойственности критериев эффективности контракта — его доходности и надежности. Понятия того, что доходы должны отражать усилия, затраченные на их получение, и что разумная надежность контрактных отношений должна быть защищена, вновь выдвинулись на первые позиции, в то время как идеи полного выполнения изначального контракта и ответственности, основанной на обещаниях, утратили свою популярность» (Atiyah, 1979, p. 713—714).

По-видимому, аналогична природа тех исключений в контрактных соглашениях, на которые ссылается Макнейл:

«В правовой системе существует бесчисленное множество лазеек для несоблюдения полностью взятых обязательств. Самой впечатляющей из них является скромность обязательств возмещения ущерба. Методы административной защиты контрактов не только относятся к числу слабейших из тех, которые может обеспечить правовая система. На пути даже этих мероприятий стоит сонм юридических доктрин и тонкостей, таких, как невозможность, разочарование, ошибка, манипуляция интерпретациями законов, правовой произвол, мзда, незаконность, принуждение, неправомерное влияние, бессовестность, правоспособность, лишение имущественных прав и штрафные санкции, доктрины достаточности действий, делимость контракта, законы о банкротстве, законодательные акты о мошенничестве,— вот лишь немного, что можно здесь назвать в качестве примера. Практически любая доктрина контракта может и в действительности служит тому, чтобы сделать неполной реализуемость обязательства правовой системы обеспечивать выполнение обещаний» [Macneil, 1974, p. 73].

Хотя я убежден, что мотивы справедливости, на которые ссылается Ллевеллин, лежат в основе каждой из этих проблем, развитие подобных доктрин также связано с соображениями эффективности. Основной довод здесь состоит в следующем. Сравним два контрактных режима. При одном из них соглашения строго выполняются, если любая из сторон на этом настаивает. При другом строгое выполнение соглашения по настоянию одной из сторон приводит к «чрезмерным» трудностям для другой. Второй вариант будет предпочтительным, если предположить, что нетрудно распознать неправомерность исключений в условиях контракта, связанных с якобы имеющимися трудностями их выполнения одной из сторон.

Такой подход к контрактным отношениям призывает суды развивать доктрины контрактного права таким образом, чтобы в них предусматривались исключения из традиционной предпосылки строгого выполнения контракта. Данный подход предусматривает, что выполнение контрактов должно протекать в рамках такой структуры управления ими, к которой обе стороны испытывают наибольшее доверие. На основе осознания того, что контрактный процесс будет подрываться (некоторые контракты не будут заключены, обсуждение других соглашений будет сопряжено с большими расходами), когда полная количественная оценка частной чистой выгоды в *ex post* периоде повсеместно признается определяющей, жители мира контрактных отношений затребуют запрещения буквального выполнения соглашений там, где возникли не

благоприятствующие тому обстоятельства. Цель состоит в достижении компромисса, примирения или прощения там, где в противном случае результаты судебных разбирательств будут жестокими или же карательными. Хотя данное стремление может интерпретироваться (что в действительности и происходит) как усилие людей и судов к тому, чтобы рассматривать обещание на основе соображений справедливости и правосудия, обеспечение названных исключений также созвучно с расширительным логическим обоснованием эффективности. Встраивание контракта в схему, в которой резко ограничиваются возможности обмана партнера, дает выгоды в эффективности для описанных выше правовых систем.

Ввиду того что имеется множество причин разочарования в контрактном соглашении и не все из них устраняются, критически важный вопрос состоит здесь в следующем: какие ссылки на трудности выполнения контракта являются неправомерными? Ранее мною уже были предложены очень предварительные результаты попыток ответа на этот вопрос (Williamson, 1986). Здесь достаточно заметить, что хотя применение трансакционной концепции помогает систематизировать эти проблемы, тем не менее еще крайне много нужно сделать для того, чтобы можно было заявить о ясности и совместимости доктрин.

3.3. Контрактный процесс в его целостности

Тривиальным является тезис о том, что невозможна ситуация, когда «и волки сыты, и овцы целы». Настаивание на изучении контрактных отношений в их целостности способствует избеганию подобного заблуждения, неоднократно возникающего в исследованиях контрактов. Обратимся к трактовке Чарльзом Фрайдом судебного процесса *Бацакис против Демотиц* (Batsakis v. Demotsis), в котором «ответчица, ставшая испытывать нужду в деньгах вскоре после оккупации Германией Греции, взяла займы некоторое количество греческой валюты, которое в той хаотической ситуации составляло, возможно, эквивалент лишь пятидесяти долларов, под обещание возратить две тысячи долларов плюс нормальный процент на капитал, который она контролировала в Соединенных Штатах» (Fried, 1981, p. 109). Фрайд заявляет, что такая сделка

«противоречит нормам приличия», и утверждает, что «долгом Бацакиса было разделить трудности со своими нуждающимися соотечественниками». Фрайд смущен: «...Не отказаться ли плохому самаритянину от несправедливо полученной прибыли?» (Fried, 1981, p. 109—111).

Такая точка зрения на контрактные отношения неоспорима только тогда, когда можно аккуратно раскрыть предварительные условия, из которых она исходит. Однако это весьма схоже с приглашением заемщиков стать участниками ситуации «и волки сыты, и овцы целы» (своевременно получать кредит и *ex post* изменять условия займа в свою пользу). Осознав, что условия кредитов будут реформированы подобным образом, плохие самаритяне откажутся их предоставлять. Если только мы не готовы к тому, чтобы заставить Бацакиса поделиться, чего Фрайд не желает делать (Fried, 1981, p. 111), то, согласно такому подходу к контрактным отношениям, тем, кто *ex ante* находится в ужасно затруднительном положении, будет отказано в ресурсах, и этим же лицам впоследствии Фрайд предназначает *ex post* смягчение условий контракта.

Предположим, *arguendo*, что достоинства контрактации в ее целостности есть нечто данное. Понятно, однако, что существуют ограничения для такого подхода к соблюдению условий контракта. Вопрос в том, когда перестает срабатывать подобная аргументация.

Некоторые из затронутых здесь проблем были поставлены и схематично рассмотрены в конце главы 12 при обсуждении дилемм корпоративного управления. Эти проблемы перекрещиваются с теми, что возникают при попытках навести порядок в исследовании доктрин контрактных отношений, рассматривавшихся в предыдущем подразделе 3.2. Но более тщательному определению границ, в которых обосновано заключение контракта в его целостности, способствует рассмотрение вопросов неравновесной контрактации типа тех, что обсуждаются ниже, в подразделе 4.5.

4. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ НАУКА

В отличие от экономистов социологи долгое время искали ответ на вопрос: почему организации столь многообразны? (Hannan and Freeman, 1977, p. 936). Хотя это

привело к большому числу интересных объяснений разнообразия организационных форм, в настоящей работе предпочтение отдается следующему: организационное многообразие преследует цель поиска различных путей минимизации транзакционных издержек. Данное объяснение изначально не казалось естественным многим специалистам в области теории организаций и до сих пор подвергается критике с их стороны.

Тем не менее я полагаю, что применение экономической теории транзакционных издержек уместно при рассмотрении многих актуальных вопросов теории организаций¹⁹. В перспективе за счет использования возможностей транзакционного анализа, его совершенствования и расширения области применения могла бы возникнуть более богатая по содержанию теория организаций. И подобное обогащение может быть взаимным. Теория транзакционных издержек существенно выиграет от наполнения ее большим организационным содержанием. В целом можно сказать, что экономическая наука должна как сообщать свои результаты теории организаций, так и прислушиваться к тому, что говорит последняя.

Здесь уместно привести суждения Коуза об экономической и смежных с ней науках. Он считает, что «успех, который сопровождает переход экономистов в другие общественные науки, свидетельствует о том, что они обладают определенными преимуществами в исследовании проблематики этих дисциплин. По моему убеждению, одно из таких преимуществ состоит в том, что они изучают экономику как единую взаимозависимую систему» (Coase, 1978, p. 209). Однако далее он отмечает: «Как только некоторые из исследователей, работающих в смежных с экономической наукой областях, усваивают ее простые, но очень важные истины... так экономисты, пытающиеся заниматься другими общественными науками, теряют свое главное преимущество и сталкиваются с конкурентами, которые лучше их знают предмет» (Coase, 1978, p. 210).

Кратко описанные ниже возможные области исследований с использованием транзакционной концепции яв-

¹⁹ Эта точка зрения разделяется и другими исследователями, например Уильямом Оучи (Ouchi, 1976) и Ричардом У. Скоттом (Scott, 1981), хотя они, возможно, находятся в меньшинстве.

ляются теми, в которых, по-видимому, специалисты по теории организаций будут иметь преимущества.

4.1. Преимущества в наблюдательности

Потребности экономической теории транзакционных издержек в эмпирическом подтверждении ее выводов гораздо более микроаналитичны, чем аналогичные нужды прикладной теории цен. Однако микроаналитические наблюдения могут быть делом утомительным и требовать специальных навыков. Тем не менее Купманс полагает, что:

«...мы должны использовать все фактические данные, которые можем получить прямо или косвенно. Если экономическая теория по сравнению с некоторыми другими науками беспомощна в проведении содержательных экспериментов (из-за характерных для нее жестких и, не исключено, непреодолимых препятствий), то возможности прямого самоанализа и прямого наблюдения лиц, индивидуально принимающих решения, представляют собой гораздо более нужный источник эмпирических данных, которые в определенной степени компенсируют эту беспомощность» [Koortmans, 1957, p. 140].

Специалисты в области теории организаций, обученные проведению микроаналитических наблюдений, явно располагают преимуществом в такого рода работе.

Однако осуществление подобного анализа в соответствии с потребностями экономической теории транзакционных издержек может оказаться отнюдь не легким делом. С одной стороны, теория организаций часто делает акцент на организационных патологиях в ущерб изучению анатомии и физиологии. Строго говоря, важны все стороны жизни организаций. Более того, экономическая теория транзакционных издержек должна выполнять роль лакмусовой бумажки для оперативного выявления патологических организационных отклонений. Но если, как я считаю, вопросы эффективности играют центральную роль в функционировании любой организации, то тогда ее анатомия и физиология требуют большего внимания. С другой стороны, для теории транзакционных издержек интересны такие микроаналитические особенности организации, как специфичность активов, информационная асимметрия, неопределенность (особенно непредвиденная), формальные и неформальные структуры управления, а также побудительные мотивы. Лишь в немногих трудах исследователей организаций данные вопросы изучаются с учетом потребностей развития теории транзакционных издержек. Мож-

но ли исправить такое положение вещей? Оправданны ли связанные с этим усилия?

4.2. Несовершенство стимулов внутренней организации

В главе 6 был поставлен вопрос, почему большая фирма не может делать всего (и даже более) того, на что способна группа мелких фирм. Предлагаемый мною ответ заключается в том, что внутренняя организация неспособна к точному воспроизведению мощных рыночных стимулов и что она подвержена негативным эффектам бюрократизации управления. Однако причины этих особенностей внутренней организации были рассмотрены лишь схематично. Методы, с помощью которых фирмы могут улучшить свою систему стимулов и повысить компетентность бюрократии, что будет способствовать устранению этих недостатков внутренней организации по сравнению с рыночной, также заслуживают более пристального внимания.

В этой связи уместен вопрос о том, кто управляет менеджерами (Dalton, 1959). Но при этом также важно выяснить, как решаются такие мирские вопросы, как достижение соглашений о принципах и процедурах бухгалтерского учета. Правильно ли сконструирована система побудительных мотивов? Какие предвзятости она порождает? Каковы принятые предпосылки о движении информации и ее обработке? Обоснованы ли они? Каковы осуществляемые компромиссные выборы? Признаются ли они? Каков эффективный предел различий в стимулах внутри фирмы и чем он определяется? Каковы последствия этих различий для организационного развития?

Это те очевидные вопросы, которые представляют огромный интерес для экономистов (включая тех, кто занимается сравнительным анализом экономических систем), но в исследовании которых, по-видимому, специалисты по теории организаций обладают определенными преимуществами.

4.3. Организационное нововведение

Хотя отношение к проблеме организационных нововведений постепенно меняется, ее исследования по отношению к усилиям по изучению технологических инноваций

всегда были на положении бедного родственника. Строго говоря, Йозеф Шумпетер относил организационные нововведения к движущим силам капитализма: «Основной импульс, который приводит капиталистический механизм в движение и поддерживает его на ходу, исходит от новых потребительских благ, новых методов производства и транспортировки товаров, новых рынков и новых форм экономической организации, которые создают капиталистические предприятия» (Шумпетер, 1995, с. 126). Эрроу также отмечает: «По правде говоря, среди изобретений человека использование организации для достижения его целей относится к числу наиболее великих и ранних» (Arrow, 1971, p. 224). Более того, Артур Коул утверждает, что «если бы изменения в процедурах и практике бизнеса можно было патентовать, то тогда вклад в экономический рост нации, приносимый изменениями в организации бизнеса, был бы широко признан наравне с влиянием на экономический рост изобретений новых механизмов или притока капитала из-за границы» (Cole, 1968, p. 61—62). Чандлер выражает явное согласие с такой точкой зрения. По его мнению, «гораздо большая экономия достигается в результате тщательной координации движения продуктов по стадиям производства и распределения, нежели на основе увеличения размеров производственных и сбытовых структур с точки зрения физических активов или числа работников» (Chandler, 1977, p. 490). Однако, за исключением деятельности Центра исследований истории предпринимательства в Гарварде, который был создан в 1948 г. и закрыт десятью годами позднее, больше не предпринималось никаких скоординированных усилий по определению и уточнению важности проблемы организационных инноваций.

По этой причине сведения об организационных нововведениях носят отрывочный характер. Большинство из тех, что зафиксированы, связаны с технологическими инновациями и сфокусированы на них. Систематические усилия по выявлению как успешных, так и провалившихся организационных нововведений могли бы содержать в себе огромный исследовательский потенциал.

Обратим внимание на то, что речь идет об успешных и *провалившихся* нововведениях. Пренебрежение вторыми в целом понятно. Провалившиеся нововведения вряд ли жизненны на протяжении длительных периодов времени или широко тиражируемы. Инноваторы-неудачники

предпочтут скорее забыть о своих ошибках, нежели зарегистрировать их. Однако концентрация внимания на провалах помогла бы избежать ошибочного вывода о том, что эволюция современной предпринимательской фирмы являет собой непрерывную череду ее успешных усовершенствований. В чем состояли здесь заблуждения? Были ли неудачи предсказуемы в том смысле, что пороки организационных инноваций могли быть установлены *ex ante*, или же нововведения не состоялись из-за непредвиденных событий? Роль конкуренции в сортировке нововведений в соответствии с их экономическими достоинствами также заслуживает более тщательного анализа. Привлечение в этих целях возможностей эволюционной экономической теории (Nelson and Winter, 1983) было бы особенно продуктивным.

4.4. Чувство собственного достоинства и доверие

По сравнению с большинством экономистов юристы и специалисты по теории организаций более чувствительно относятся к вопросам человеческого достоинства, особенно к тому, как они учитываются в процессе управления. Несмотря на то что человеческое достоинство необычайно трудно исследовать на операциональном уровне, важность углубления наших знаний об экономической организации в контексте вопросов человеческого достоинства трудно переоценить²⁰.

Озабоченность вызывают инструментальные излишества двух типов. Один из них связан с идеей о бесчеловечности капиталистического человека. Это не есть лестное или абсолютно точное описание человеческой природы. Другой связан с тем, что теория транзакционных издержек, дабы не стать дегуманизированной, должна рассматривать экономическое поведение человека в его истинном свете. Размышления об экономической организации исключительно в инструментальном ключе могут привести

²⁰ Результаты моих собственных усилий в данном направлении носят в лучшем случае рекомендательный характер (Williamson, 1975, p. 37—39; 1984a, p. 210—212). Ориентация на количественный анализ, которую экономисты обычно приносят в изучение других проблем, в этом случае может не сработать. Специалисты по теории организаций, будучи менее приверженными духу рационализма, не столь сильно отягощены багажом исследовательских традиций.

к трактовке людей как инструментов. Проявления таких излишеств должны контролироваться.

Во-первых, как говорил Леон Мейхью, интерпретируя Талкотта Парсонса, «за утилитарными рынками стоит подлинное общество, общество, которое первично по отношению к утилитарным контрактам между отдельными личностями и которое регулирует их... Общественные механизмы, стоящие за утилитарными соглашениями, оправдывают критицизм по отношению к частным контрактам и установление пределов для них. В целом это есть ограничение свободы во имя и ради интересов более широких слоев общества» (Mayhew, 1984, p. 1289). Минимизация издержек в конечном счете есть лишь средство, но никак не конечная цель.

Во-вторых, расчетливость может стать на пути развития отношений доверия. Как неоднократно утверждал Эрроу, доверие имеет важное значение для экономической организации (1995б, с. 107; Aggou, 1969, p. 62; 1971, p. 207; 1974, p. 23). Так, в частности, он отмечает:

«...Элементы этики в определенной мере присутствуют в каждом контракте, без них не смог бы функционировать ни один рынок. Элемент доверия присутствует в каждой сделке; обычно один носитель стоимости меняет своего владельца до того, как это произойдет с другим, и при этом есть уверенность, что контрастоимость будет передана в обмен на первую. Неверно утверждать, что механизм, обеспечивающий выполнение сделок, выступает в лице полиции и судов: последние сами являются покупаемыми и продаваемыми услугами. И здесь вполне уместен вопрос, почему полиция и суды в действительности будут делать то, что им предписано контрактом с ними» [Aggou, 1974, p. 23].

Далее он отмечает: «Доверие и подобные ему ценности, лояльность или правдивость... не являются товарами, торговля которыми на открытом рынке технически возможна или вообще имеет смысл» (Aggou, 1974, p. 23).

Приведенные суждения являются важными. Но попытки операционализации доверия доказали немислимую трудность подобного занятия. Ориентация на неколичественные методы анализа может помочь разобраться в данной проблематике²¹. По всей видимости, специалисты

²¹ Заметим в этой связи, что введение в анализ фактора доверия заставляет пересмотреть базовую схему контрактных отношений. Доверие не требуется для контракта, соответствующего условиям точки А. Более того, явно абсурдно связывать доверие с контрактом, расположенным в точке В. (Здесь платежи осуществляются в форме предоплаты, что провоцирует нарушения соглашения. Контрактному сюжету в точке В созвучен поиск ответа на вопрос типа: «Сколько я должен заплатить вам, чтобы вы относились ко мне с глубокой привязанностью?», что явно

по теории организаций хорошо подходят для того, чтобы заняться решением этой задачи.

4.5. Заключение трудовых соглашений

Исследование отношений найма осложняется учетом факторов, связанных с семейным положением работника, которые явным образом не учитываются экономической теорией трансакционных издержек. Если работники, обладающие общими навыками, по сути, немобильны ввиду издержек, возлагаемых на других членов семьи при переезде на новое место жительства, то в этом случае работники могут предъявлять требования гарантии рабочих мест, создания механизма обеспечения справедливости трудовых отношений и т. п., которые ранее не учитывались при анализе трудовых заданий. Строго говоря, фирмы имеют стимулы к тому, чтобы с уважением относиться к любым требованиям работников относительно гарантий занятости, вне зависимости от того, связаны данные требования с характером работы или с семейным положением. Но дифференцированное изучение проблем организации труда явно усложняется при введении в анализ вопросов семейного положения работников.

Вторая сложность касается действенности эффектов репутации. Здесь имеется несколько потенциальных проблем. Наиболее очевидная из них в том, осознают ли современные и будущие наблюдатели сложности контрактации на том уровне детализации, который достаточен для ее оценки на основе полной информации. Идиосинкразический опыт взаимоотношений продавца и покупателя, известный только им, явно мешает детализированной разработке нового контракта. Другая проблема — это предвзятое отношение к оценке компетентности. Если, опираясь на знание того, чем закончится дело, наблюдатели могут «видеть насквозь» конкретные трудности об-

нелепо.) Взаимное предложение и получение достоверных обязательств соответствует по духу контрактам, расположенным в точке С, и более созвучно с доверием. Тем не менее здесь сохраняется некоторая ориентация на квазирасчетливость, основанную на расчетах более тщательных, чем обычно подразумевает термин «доверие». Может потребоваться внимание к поведенческим и управленческим особенностям хозяйственной деятельности, которые выходят за пределы схемы заключения договора даже в точке С. Специалисты по теории организаций, по всей видимости, могли бы иметь преимущество в разработке данного вопроса.

суждаемой трансакции и при этом считают себя очень умными, чтобы самим не делать такого рода ошибки, то тогда они могут излишне пренебрегать чужим опытом²².

Еще более трудные проблемы возникают в случае, если наказания за слабое руководство исполнением контракта должны быть конкретизированы не современниками, а последующими поколениями. Можно выделить по крайней мере три типа вызванных этим сбоев в контрактных отношениях. Один из них возникает из-за простой ограниченности ресурсов памяти. Эффекты репутации в лучшем случае несовершенны, если относящиеся к делу институциональные воспоминания хранятся участниками предыдущих контрактных отношений, которые уволились или каким-либо иным образом ушли с данного рабочего места. К тому же последующие поколения продавцов могут спросить, иногда небеспричинно, почему они должны отвечать за грехи своих отцов. Но если невозможно отделить тех, по отношению к кому прощение оправданно, от тех, кто необоснованно обращается за прощением, и если имеется склонность к ошибкам по причине милосердия, то тогда прощение может привести к повторению ошибок в контрактации²³. Наконец, последующие поколения могут зависеть от лидеров, их представляющих. Если эти лидеры были кооптированы или коррумпированы, то как тогда осуществляются наказания, обусловленные эффектами репутации?

Вывод состоит в том, что если человеческая натура, такая, какой мы ее знаем, подвержена вышеописанным склонностям, то тогда продавцы могут (и иногда действ-

²² Тенденция не принимать во внимание чужой опыт имеет два источника: во-первых, склонность к переоценке собственного уровня компетентности (отметим, например, трудности признания экономически активными индивидами того, что уровень их компетенции ниже среднего) и, во-вторых, ошибки, относимые на счет знания того, чем закончится дело (в пропорции 20:20), которые, к слову сказать, являют собой склонность к чрезмерному упрощению. Так, хотя наблюдатели могут признавать ту же самую трудность в случае ее повторного возникновения, они не понимают общей проблемы, частью которой эта трудность является, и потому не сумеют одинаково успешно справляться с ее проявлениями в различных формах.

²³ Прощение может также усложнить торговлю между представителями как одного, так и разных поколений. В более общем случае это означает, что если продавцы могут периодически дурачить покупателей, то тогда усилия по ограничению мошенничества или обмана предполагают правовую оценку деятельности первых. Примером тому является контрактная защита прав несовершеннолетних.

вительно будут) уклоняться в ходе выполнения контракта от наказаний за оппортунистическое поведение. Соответственно, апеллирование к эффектам репутации объективно не гарантирует, что результаты улаживания конфликтов в частном порядке будут рассматриваться как конечные. Эти проблемы следует четко разграничивать.

6. ПОСТСКРИПТУМ

Шумпетер поставил вопрос: «Может ли капитализм выжить?», на который сам рискнул ответить так: «Нет, не думаю» (Шумпетер, 1995 (1942), с. 103). Недостаточная пропаганда достоинств капиталистических моделей экономической организации интеллектуалами (имеется в виду преобладавшее среди них моральное осуждение капиталистического строя) была одним из факторов, породивших негативную оценку его потенциала (Шумпетер, 1995 (1942), гл. 13).

Сорок лет — не столь уж большой срок для эволюции экономической организации. Негативная оценка капитализма, данная Шумпетером, все еще может подтвердиться. Однако ясно, что над капитализмом не нависает угроза его кончины. Более того, стоит заметить, что за годы, прошедшие со времени публикации труда Шумпетера, мнение интеллектуалов о капитализме изменилось в лучшую сторону. Частично это произошло за счет более глубокой оценки целей, которым служат сложные экономические институты, однако наиболее весомым фактором указанного изменения было, вероятно, привнесение в данную полемику перечня экономических достижений капитализма. И тем не менее, каким бы ни было объяснение эволюции оценок последнего, интеллектуальный скептицизм в отношении достоинств капитализма уступил место их квалифицированным исследованиям.

Ввиду того что всякая форма экономической организации, будь она капиталистической или какой-либо иной, сложна, каждая из них заслуживает квалифицированного анализа. Данный тезис не означает, что нельзя считать некоторые экономические институты чудом или даже как нечто, внушающее благоговение, и одновременно выражать реальную озабоченность их деятельностью. Напротив, любой иной подход к их оценке является неправым.

Претенциозное отношение к экономическим институтам необходимо и по другой причине. Оно подкрепляет идею о том, что экономические институты всегда являются средствами достижения чего-либо и никогда — конечной целью. Редко когда один способ организации доминирует над другим по всем относящимся к делу экономическим показателям. Выбор между альтернативными способами организации — по крайней мере между «финалистами», рассматриваемыми в настоящей книге, — всегда предполагает компромиссные решения: улучшение одного или нескольких экономических показателей достигается только за счет ухудшения других. Это верно даже тогда, когда речь идет о сравнении характеристик эффективности способов организации²⁴. Данный подход применим *a fortiori*, когда в сферу анализа включаются социально-политические особенности экономических институтов.

Предпочтения в пользу тех или иных способов организации могут, например, различаться не только потому, что эффективность их функционирования оказывается различной, но также и по причине того, что люди используют разные методы взвешивания показателей при выведении агрегированной оценки. Добровольное и осознанное принесение в жертву эффективности в целях достижения каких-либо иных значимых результатов представляет собой «просто затраты». Однако иное дело, когда эти жертвы не являются добровольными или осознанными.

Теория трансакционных издержек утверждает, что микроэкономические институты имеют решающее, уточненное значение (которым относительно пренебрегают) для объяснения различий в экономической эффективности во времени, внутри отраслей и между ними, внутри и между национальными государствами и социально-политическими системами. Огромное несоответствие усилий по оценке технологических и организационных факторов хозяйственных процессов, на которое Хайек с отчаянием ссылался еще в 1945 г., до сих пор ожидает своего исправления.

Теория трансакционных издержек помогает обогатить анализ экономической организации, требуя от исследователя изучать те микроаналитические характеристики организации, в рамках которых происходит относящееся к

²⁴ Это особенно видно на примере сравнения способов организации работы, проведенного в гл. 9.

делу сравнительное институциональное действие, путем раскрытия особенностей организаций, которые связаны с транзакционными издержками и которыми ранее пренебрегали, и посредством настаивания на том, что способы организации следует оценивать не абстрактно, а на основе сравнительного институционального подхода. Тем не менее «порочные» способы экономической организации, которым сегодня нет более совершенных реальных альтернатив, смогут сохранять господствующее положение до тех пор, пока не будут разработаны какие-либо лучшие организационные решения.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Акерлоф Дж.* Рынок «лимонов»: Неопределенность качества и рыночный механизм (1970)//*THESIS*, 1995, вып. 5, с. 91—104.
- Беккер Г. С.* Теория распределения времени (1965)//США: ЭПИ, 1996, № 1, с. 75—84; № 2, с. 114—127.
- Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество/Пер. с англ. М.: Прогресс, 1969 (1967).
- Коуз Р. Г.* Природа фирмы (1937)//*Вестник СПбГУ. Сер. «Экономика»*, 1992, вып. 4, с. 72—86.
- Коуз Р.* Проблема социальных издержек (1960)//*Коуз Р.* Фирма, рынок и право/Пер. с англ. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu», 1993а, с. 87—141.
- Коуз Р.* Экономика организации отрасли: Программа исследований (1972)//*Коуз Р.* Фирма, рынок и право/Пер. с англ. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu», 1993б, с. 54—69.
- Кун Т.* Структура научных революций/Пер. с англ. М.: Прогресс, 1977 (1962).
- Макиавелли Н.* Государь//*Макиавелли Н.* Государь. Рассуждения о первой декаде Тита Ливия. О военном искусстве. М.: Мысль, 1996 (1532).
- Маркс К.* Капитал//*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., 2-е изд. М.; Л.: Политиздат, 1960, т. 23.
- Маршалл А.* Принципы экономической науки: В 3 т./Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993 (1890).
- Оучи У.* Методы организации производства: Японский и американский подходы (Теория Z)/Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1984 (1981).
- Полани М.* Личностное знание: На пути к посткритической философии/Сокр. пер. с англ. М.: Прогресс, 1985 (1962).
- Саймон Г.* Рациональность как процесс и продукт мышления (1978)//*THESIS*, 1993, вып. 3, с. 16—38.
- Саймон Г.* Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении (1959)//*Теория фирмы*. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995, с. 54—72.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов (книги I—III)/Пер. с англ. М.: Наука, 1992 (1776).
- Уильямсон О. И.* Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка (1971)//*Теория фирмы*. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995, с. 33—53.
- Шумпетер Й.* Теория экономического развития/Пер. с нем. М.: Прогресс, 1982 (1912).

Шумпетер Й. А. Капитализм, социализм и демократия/Пер. с англ. М.: Экономика, 1995 (1942).

Эрроу К. Дж. К теории ценового приспособления (1959)//Теория фирмы. Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995а, с. 432—447.

Эрроу К. Информация и экономическое поведение (1973)//Вопросы экономики, 1995б, № 5, с. 98—107.

Эшби Р. У. Введение в кибернетику/Пер. с англ. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959 (1956).

Adelman M. A. The antimerger act, 1950—1960//American Economic Review, 1961, vol. 51, May, p. 236—244.

Akerlof G. A. and Miyazaki H. The implicit contract theory of unemployment meets the wage bill argument // Review of Economic Studies, 1980, vol. 47, January, p. 321—338.

Alchian A. Uncertainly, evolution and economic theory // Journal of Political Economy, 1950, vol. 58, June, p. 211—221.

Alchian A. Costs and outputs. In: *Abramovitz M. et al.* The Allocation of Economic Resources: Essays in Honor of Bernard Francis Haley. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1959, p. 23—40.

Alchian A. Some Economics of Property. RAND D-2316. Santa Monica, Calif.: Rand Corporation, 1961.

Alchian A. The basis of some recent advances in the theory of management of the firm // Journal of Industrial Economics, 1965, vol. 14, December, p. 30—41.

Alchian A. Corporate management and property rights. In: *Manne H. G.* (ed.) Economic Policy and Regulation of Corporate Securities. Washington, D. C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1969, p. 337—360.

Alchian A. First National Maintenance vs National Labor Relations Board. Unpublished manuscript, 1982.

Alchian A. Specificity, specialization, and coalitions. Draft manuscript, 1983, February.

Alchian A. Specificity, specialization, and coalitions//Journal of Economic Theory and Institutions, 1984, vol. 140, March, p. 34—49.

Alchian A. and Demsetz H. Production, information costs, and economic organization//American Economic Review, 1972, vol. 62, December, p. 777—795.

Alchian A. and Demsetz H. The property rights paradigm//Journal of Economic History, 1973, vol. 33, March, p. 16—27.

Aldrich H. E. Organizations and Environments. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1979.

Anderson E. and Schmittlein D. Integration of the sales force: An empirical examination//The Rand Journal of Economics, 1984, vol. 15, Autumn, p. 385—395.

Andrews K. Rigid rules will not make good boards//Harvard Business Review, 1982, vol. 60, November/December, p. 34—40.

Aoki M. Managerialism revisited in the light of bargaining-game theory//International Journal of Industrial Organization, 1983, vol. 1, p. 1—21.

Aoki M. The Cooperative Game Theory of the Firm. London: Oxford University Press, 1984.

Areeda P. Antitrust Analysis. Boston: Little, Brown, 1967.

Areeda P. and Turner D. F. Predatory pricing and related practices under Section 2 of the Sherman Act//Harvard Law Review, 1975, vol. 88, February, p. 697—733.

- Armour H. O. and Teece D.* Organizational structure and economic performance//Bell Journal of Economics, 1978, vol. 9, p. 106—122.
- Arrow K. J.* Economic welfare and the allocation of resources of invention. In: National Bureau of Economic Research (ed.). The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1962, p. 609—625.
- Arrow K. J.* Uncertainty and the welfare economics of medical care//American Economic Review, 1963, vol. 53, December, p. 941—973.
- Arrow K. J.* Control in large organizations//Management Science, 1964, vol. 10, April, p. 397—408.
- Arrow K. J.* The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation. In: The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System. Vol. 1. U. S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1969, p. 59—73.
- Arrow K. J.* Essays in the Theory of Risk-Bearing. Chicago: Markham, 1971.
- Arrow K. J.* The Limits of Organization. First ed. New York: W. W. Norton, 1974.
- Ashby W. R.* Design for a Brain. New York: John Wiley & Sons, 1960.
- Ashton T. S.* The records of a pin manufactory — 1814—1821//Economica, 1925, November, p. 281—292.
- Atiyah P. S.* The Rise and Fall of Freedom of Contract. Oxford, Eng.: Clarendon Press, 1979.
- Auerbach J.* Justice Without Law? New York: Oxford University Press, 1983.
- Axelrod R.* The Evolution of Cooperation, New York: Basic Books, 1983.
- Azardiadis C.* Implicit contracts and underemployment equilibria//Journal of Political Economy, 1975, vol. 83, December, p. 1183—1202.
- Babbage Ch.* On the Economy of Machinery and Manufactures. (1835) 4th ed. enl. Repr. of 1835 ed., the addition of Thoughts on the Principles of Taxation [3d. ed.] (1982). New York: A. M. Kelley, 1971. From a series, Reprints of Economic Classics.
- Baily M. N.* Wages and unemployment under uncertain demand//Review of Economic Studies, 1974, vol. 41, January, p. 37—50.
- Baiman S.* Agency research in managerial accounting: A survey//Journal of Accounting Literature, 1982, vol. 1, p. 154—213.
- Bain J.* Barriers to New Competition. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956.
- Bain J.* Industrial Organization. New York: John Wiley & Sons, 1958.
- Bain J.* Industrial Organization. 2d ed. New York: John Wiley & Sons, 1968.
- Baines E.* History of the Cotton Manufacture in Great Britain. (1835) 2d ed., illus. London: Biblio Distributors, 1966.
- Banfield E. C.* The Moral Basis of a Backward Society. New York: Free Press, 1958.
- Barnard Ch.* The Functions of the Executive. Cambridge: Harvard University Press, 1962 (1938).
- Bartlett F. C.* Remembering. Cambridge, Eng.: The University Press, 1932.
- Barzel Y.* Measurement cost and the organization of markets//Journal of Law and Economics, 1982, vol. 25, April, p. 27—48.
- Bauer P. T. and Walters A. A.* The state of economics//Journal of Law and Economics, 1975, vol. 18, April, p. 1—24.

- Baumol W. J.* Business Behavior, Value and Growth. New York: Macmillan, 1959.
- Baumol W. J.* Entrepreneurship in economic theory//American Economic Review, 1968, vol. 58, May, p. 64—71.
- Baumol W. J.* Quasi-permanence of price reductions: A policy for prevention of predatory pricing//Yale Law Journal, 1979, vol. 89, November, p. 1—26.
- Baumol W. J.* and *Willig R. D.* Fixed costs, sunk costs, entry barriers, and sustainability of monopoly//Quarterly Journal of Economics, 1981, August, p. 405—431.
- *Baumol W. J., Panzer J.* and *Willig R.* Contestable Markets. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1982.
- Baxter W.* Reflections upon Professor Williamson's comments//St. Louis University Law Review, 1983, vol. 27, p. 315—320.
- Beales H., Craswell R.* and *Salop S.* The efficient regulation of consumer information//Journal of Law and Economics, 1981, vol. 24, December, p. 491—540.
- Becker G. S.* Investment in human capital: Effects on earnings//Journal of Political Economy, 1962, vol. 70, October, p. 9—49.
- Behavioral Sciences Subpanel, President's Science Advisory Committee. Strengthening the Behavioral Sciences. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1962.
- Ben-Porath Y.* The F-connection: Families, friends, and firms and the organization of exchange//Population and Development Review, 1980, vol. 6, March, p. 1—30.
- Benston G. J.* Conglomerate Mergers: Causes, Consequences and Remedies. Washington, D. C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1980.
- Berle A. A.* Power Without Property: A New Development in American Political Economy. New York: Harcourt, Brace, 1959.
- Berle A. A.* and *Means G. C.* The Modern Corporation and Private Property. New York: Macmillan, 1932.
- Blair R.* and *Kaserman D.* Law and Economics of Vertical Integration and Control. New York: Academic Press, 1983.
- Blake H. M.* Conglomerate mergers and the antitrust laws//Columbia Law Review, 1973, vol. 73, March, p. 555—592.
- Blau P. M.* and *Scott R. W.* Formal Organizations. San Francisco: Chandler, 1962.
- Blumberg P.* Industrial Democracy. New York: Schocken Books, 1969.
- Bok D.* Section 7 of the Clayton Act and the merging law and economics//Harvard Law Review, 1960, vol. 74, December, p. 226—355.
- Bok D.* Annual Report to the Board Overseers, Harvard University. Cambridge, Mass., 1983.
- Bork R. H.* Vertical integration and the Sherman Act: The legal history of an economic misconception//University of Chicago Law Review, 1954, vol. 22, Autumn, p. 157—201.
- Bork R. H.* The Antitrust Paradox, New York: Basic Books, 1978.
- Bowles S.* and *Gintis H.* Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life. New York: Basic Books, 1976.
- Bradley K.* and *Gelb A.* Motivation and control in the Mondragon experiment//British Journal of Industrial Relations, 1980, vol. 19, June, p. 211—231.

Bradley K. and Gelb A. The replicability and sustainability of the Mondragon experiment//British Journal of Industrial Relations, 1982, vol. 20, March, p. 20—33.

Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century. New York: Monthly Review Press, 1974.

Brennan G. and Buchanan J. Predictive power and choice among regimes//Economic Journal, 1983, vol. 93, March, p. 89—105.

Brennon T. and Kimmel Sh. Joint production and monopoly extension through tying. EPO Discussion Paper 84—1, U. S. Department of Justice, Washington, D. C., 1983, November.

Breyer S. Regulation and Its Reform. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.

Bridgeman P. Reflections of a Physicist. 2d ed. New York: Philosophical Library, 1955.

Brockman R. H. Commercial contract law in late nineteenth century Taiwan. In: *Cochan J. A., Edwards R. R. and Chang Chen F.* —m. (eds.). Essays on China's Legal Tradition. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1980, p. 76—136.

Brown D. Pricing policy in relation to financial control // Management and Administration, 1924, vol. 1, February, p. 195—258.

Bruchey S. W. Robert Oliver, Merchant of Baltimore, 1783—1819. Baltimore: John Hopkins Press, 1956.

Buchanan J. A contractarian paradigm for applying economic theory//American Economic Review, 1975, vol. 65, May, p. 225—230.

Buckley P. J. and Casson M. The Future of Multinational Enterprise. New York: Holmes & Meier, 1976.

Bull C. Implicit contracts in the absence of enforcement and risk aversion//American Economic Review, 1983, vol. 73, September, p. 658—671.

Burton R. H. and Kuhn A. J. Strategy follows structure: The missing link of their intertwined relation. Working Paper No. 260, Fuqua School of Business, Duke University, 1979, May.

Buttrick J. The inside contracting system//Journal of Economic History, 1952, vol. 12, Summer, p. 205—221.

Calabresi G. The Cost of Accidents. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1970.

Campbell D. T. Systematic error on the part of human links in communication systems//Information and Control, 1958, vol. 1, p. 334—369.

Campbell D. T. Reforms as experiments//American Psychologist, 1969, vol. 24, April, p. 409—429.

Carlton D. W. Vertical integration in competitive markets under uncertainty//Journal of Industrial Economics, 1979, vol. 27, March, p. 189—209.

Carmichael H. L. Reputations in the labor market//American Economic Review, 1984, vol. 74, September, p. 713—725.

Cary W. Corporate devices used to insulate management from attack//Antitrust Law Journal, 1969, vol. 39, no. 1 (1969—1970), p. 318—333.

Caves R. E. Corporate strategy and structure//Journal of Economic Literature, 1980, vol. 18, March, p. 64—92.

Caves R. E. Multinational Enterprises and Economic Analysis. New York: Cambridge University Press, 1982.

Caves R. E. and Porter M. From entry barriers to mobility barriers//Quarterly Journal of Economics, 1977, vol. 91, May, p. 230—249.

- Chandler A. D., Jr.* Strategy and Structure. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
- Chandler A. D., Jr.* The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1977.
- Chandler A. D., Jr. and Daems H.* Administrative coordination, allocation and monitoring: Concepts and comparisons. In: *Horn N. and Kocka J.* (eds.). Law and the Formation of the Big Enterprises in the 19th and Early 20th Centuries. Gottingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1979, p. 28—54.
- Cheung S.* Transaction costs, risk aversion, and the choice of contractual arrangements//Journal of Law and Economics, 1969, vol. 12, April, p. 23—45.
- Cheung S.* The contractual nature of the firm//Journal of Law and Economics, 1983, vol. 26, April, p. 1—22.
- Clark R.* The four stages of capitalism: Reflections on investment management treatises//Harvard Law Review, 1981, vol. 94, January, p. 561—583.
- Clark R.* The Japanese Company. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1979.
- Clarkson K. W., Miller R. L. and Muris T. J.* Liquidated damages v. penalties//Wisconsin Law Review, 1978, p. 351—390.
- Coase R. H.* The Federal Communications Commission//The Journal of Law and Economics, 1959, vol. 2, October, p. 1—40.
- Coase R. H.* The regulated industries: Discussion//American Economic Review, 1964, vol. 54, May, p. 194—197.
- Coase R. H.* Economics and contiguous disciplines // Journal of Legal Studies, 1978, vol. 7, p. 201—211.
- Coase R. H.* The new institutional economics//Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1984, vol. 140, March, p. 229—231.
- Cochran T. C.* The Pabst Brewing Company. New York: New York University Press, 1948.
- Cochran T. C.* Business in American Life: A History. New York: McGraw-Hill, 1972.
- Cohen L. P.* Cable-television firms and cities haggle over franchises that trail expectations//Wall Street Journal, 1983, December 28, p. 34.
- Cole A. H.* The entrepreneur: Introductory remarks//American Economic Review, 1968, vol. 63, May, p. 60—63.
- Coleman J.* The Asymmetric Society. Syracuse, N. Y.: Syracuse University Press, 1982.
- Commons J. R.* Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1934.
- Commons J. R.* The Economics of Collective Action. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.
- Conference Board. Strategic Planning and the Future of Antitrust. Antitrust Forum, 1980, no. 90.
- Cox A.* The legal nature of collective bargaining agreements//Michigan Law Review, 1958, vol. 57, November, p. 1—36.
- CTIC.* How to Plan an Ordinance. Washington, D. C., 1972a.
- CTIC.* A Suggested Procedure. Washington, D. C., 1972b.
- CTIC.* Cable: An Overview. Washington, D. C., 1972c.
- CTIC.* Technical Standards and Specifications. Washington, D. C., 1973.
- Cyert R. M. and March J. C.* A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1963.

- Dahl R. A.* Power. In: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. New York: Free Press, 1968, vol. 12, p. 405—415.
- Dahl R. A.* Power to the workers?//*New York Review of Books*, 1970, November 19, p. 20—24.
- Dalton M.* *Men Who Manage*. New York: Wiley, 1957.
- Davis L. E.* and *North D. C.* *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1971.
- De Alessi L.* Property rights, transaction costs and X-efficiency//*American Economic Review*, 1983, vol. 73, March, p. 64—81.
- Debreu G.* *Theory of value*. New York: Wiley, 1959.
- Demsetz H.* Toward a theory of property rights//*American Economic Review*, 1967, vol. 57, May, p. 347—359.
- Demsetz H.* The cost of transacting//*Quarterly Journal of Economics*, 1968a, vol. 82, February, p. 33—53.
- Demsetz H.* Why regulate utilities?//*Journal of Law and Economics*, 1968b, vol. 11, April, p. 55—66.
- Demsetz H.* Information and efficiency: Another viewpoint//*Journal of Law and Economics*, 1969, vol. 12, April, p. 1—22.
- Demsetz H.* On the regulation of industry: A reply//*Journal of Political Economy*, 1971, vol. 79, March/April, p. 356—363.
- Devon E.* *Essays in Economics*. London: Allen & Unwin, 1961.
- Dewey D. J.* An introduction to the issues. In: *Goldschmid H. J., Mann H. M. and Weston J. F.* (eds.) *Industrial Concentration: The New Learning*. Boston: Little, Brown, 1974, p. 1—14.
- Diamond D.* Optimal release of information by firms. University of Chicago Center for Research in Security Prices, 1983, Working Paper No. 102.
- Diamond P.* Political and economic evaluation of social effects and externalities: Comment. In: *Intrilligator M.* (ed.) *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971, p. 30—32.
- Diamond P.* and *Maskin E.* An equilibrium analysis of search and breach of contract//*Bell Journal of Economics*, 1979, vol. 10, Spring, p. 282—316.
- Director A.* and *Levi E.* Law and the future: Trade regulation//*Northwestern University Law Review*, 1956, vol. 10, p. 281—317.
- Dixit A.* A model of duopoly suggesting a theory of entry barriers//*Bell Journal of Economics*, 1979, vol. 10, Spring, p. 20—32.
- Dixit A.* The role of investment in entry deterrence//*Economic Journal*, 1980, vol. 90, March, p. 95—106.
- Dixit A.* Recent developments in oligopoly theory//*American Economic Review*, 1982, vol. 72, May, p. 12—17.
- Dodd E. M.* For whom are corporate managers trustees?//*Harvard Law Review*, 1932, vol. 45, June, p. 1145—1163.
- Doeringer P.* and *Piore M.* *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1971.
- Dore R.* *British Factory — Japanese Factory*. Berkeley: University of California Press, 1973.
- Dore R.* Goodwill and the spirit of market capitalism//*British Journal of Sociology*, 1983, vol. 34, December, p. 459—482.
- Downs A.* *Inside Bureaucracy*. Boston: Little, Brown, 1967.
- Easterbrook F.* The limits of antitrust//*Texas Law Review*, 1984, vol. 63, August, p. 1—40.

Easterbook F. and Fischel D. The proper role of a target's management in responding to a tender offer//Harvard Law Review, 1981, vol. 94, April, p. 1161—1204.

Eaton C. and Lipsey R. G. Exit barriers are entry barriers: The durability of capital//Bell Journal of Economics, 1980, vol. 11, Autumn, p. 721—729.

Eaton C. and Lipsey R. G. Capital, commitment, and entry equilibrium//Bell Journal of Economics, 1981, vol. 12, Autumn, p. 593—604.

Eccles R. The quasifirm in the construction industry//Journal of Economic Behavior and Organization, 1981, vol. 2, December, p. 335—358.

Eckstein A. Planning: The National Health Service. In: *Rose R.* (ed.). Policy-Making in Britain. London: Macmillan, 1956, p. 221—237.

Ellerman D. P. Theory of legal structure: Worker cooperatives. Unpublished manuscript. Industrial Cooperative Association, Somerville, Mass., 1982.

Elster J. Ulysses and the Sirens. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1979.

Etzioni A. A Comparative Analysis of Complex Organizations. New York: Free Press, 1975.

Evans D. and Grossman S. Integration. In: *Evans D.* (ed.). Breaking Up Bell. New York: North-Holland Publishing Co., 1983, p. 95—126.

Fama E. F. Agency problems and the theory of the firm//Journal of Political Economy, 1980, vol. 88, April, p. 288—307.

Fama E. F. and Jensen M. C. Separation of ownership and control//Journal of Law and Economics, 1983, vol. 26, June, p. 301—326.

Feiwel G. Some perceptions and tensions in microeconomics. Unpublished manuscript, 1983.

Feldman J. and Kanter H. Organizational decision making. In: *March J.* (ed.). Handbook of Organizations. Chicago: Rand McNally, 1965, p. 614—649.

Feldman M. S. and March J. G. Information in organizations as signal and symbol//Administrative Science Quarterly, 1981, vol. 26, April, p. 171—186.

Feller D. E. A general theory of the collective bargaining agreement//California Law Review, 1973, vol. 61, May, p. 663—856.

Feller W. An Introduction to Probability Theory and Its Application. New York: John Wiley & Sons, 1957.

Fellner W. Competition Among the Few. New York: Alfred A. Knopf, 1949.

Fisher A. and Lande R. Efficiency considerations in merger enforcement//California Law Review, 1983, vol. 71, December, p. 1580—1696.

Fisher S. Long-term contracting, sticky prices, and monetary policy: Comment//Journal of Monetary Economics, 1977, vol. 3, p. 317—324.

Fisher W. L. The American municipality. In: Commission on Public Ownership and Operation (ed.). Municipal and Private Operation of Public Utilities. Part I, New York, 1907, vol. 1, p. 36—48.

Fishlow A. American Railroads and the Transformation of the Antebellum Economy. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965.

FitzRoy F. and Mueller D. Cooperation and conflict in contractual organizations//Quarterly Review of Economics and Business, 1985, vol. 24, Winter, p. 24—49.

Flaherty T. Prices versus quantities and vertical financial integration//Bell Journal of Economics, 1981, vol. 12, Autumn, p. 507—525.

- Fogel R.* Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History. Baltimore: John Hopkins Press, 1964.
- Foulkes F.* How top non-union companies manage employees//Harvard Business Review, 1981, September/October, p. 90—96.
- Fox A.* Beyond Contract: Work, Power, and Trust Relations. London: Faber & Faber, 1974.
- Franko L. G.* The growth and organizational efficiency of European multinational firms: Some emerging hypotheses//Colloques international aux C. N. R. S., 1972, p. 335—366.
- Freeman R. B.* Individual mobility and union voice in the labor market//American Economic Review, 1976, vol. 66, May, p. 361—368.
- Freeman R. B.* and Medoff J. The two faces of unionism//Public Interest, 1979, Fall, p. 69—93.
- Freudenberger H.* and *Redlich F.* The industrial development of Europe: Reality, symbols, images//Kyklos, 1964, vol. 17, p. 372—403.
- Fried Ch.* Contract as Promise. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981.
- Friedman L. M.* Contract Law in America. Madison: University of Wisconsin Press, 1965.
- Friedman M.* Essays in Positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
- Friedman M.* Capitalism and Freedom. Chicago: University of Chicago Press, 1962.
- Fuller L. L.* Collective bargaining and the arbitrator // Wisconsin Law Review, 1963, January, p. 3—46.
- Fuller L. L.* The Morality of Law. New Haven: Yale University Press, 1964.
- Fuller L. L.* and *Perdue W.* The reliance interest in contract damages//Yale Law Journal, 1936, vol. 46, p. 52—124.
- Fuller L. L.* and *Braucher R.* Basic Contract Law. St. Paul: West Publishing Co., 1964.
- Furubotn E.* Worker alienation and the structure of firm. In: *Pejovich S.* (ed.). Governmental Controls and the Free Market. College Station: Texas A & M. University Press, 1976, p. 195—225.
- Furubotn E.* and *Pejovich S.* Property rights and economic theory: A survey of recent literature//Journal of Economic Literature, 1972, vol. 10, December, p. 1137—1162.
- Furubotn E.* and *Pejovich S.* The Economics of Property Rights. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1974.
- Galanter M.* Justice in many rooms: Courts, private ordering, and indigenous law//Journal of Legal Pluralism, 1981, vol. 19, p. 1—47.
- Gallagher W. E. Jr.* and *Einhorn H. J.* Motivation theory and job design//Journal of Business, 1976, vol. 49, July, p. 358—373.
- Gauss Ch.* «Introduction» to Machiavelli (1952), p. 7—32.
- Genakoplos J.* and *Milgrom P.* Information, planning, and control in hierarchies. Unpublished paper, 1984, March.
- Georgescu-Roegen N.* The Entropy Law and Economic Process. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1971.
- Getschow G.* Loss of expert talent impedes oil finding by new Tenneco unit//Wall Street Journal, 1982, February 9.
- Gibney F.* Miracle by Design. New York: Times Books, 1982.
- Gilson R.* Value creation by business lawyers: Legal skills and asset pricing. Law and Economics Program Working Paper No. 18, Stanford University, Stanford, Calif., 1984.

- Goetz Ch. and Scott R.* Principles of relational contracts//Virginia Law Review, 1981, vol. 67, p. 1089—1151.
- Goetz Ch. and Scott R.* The mitigation principle: Toward a general theory of contractual obligation//Virginia Law Review, 1983, vol. 69, September, p. 967—1024.
- Goffmann E.* Strategic Interaction. Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1969.
- Goldberg J.* A theoretical and econometric analysis of franchising. Unpublished Ph. D. dissertation, University of Pennsylvania, 1982.
- Goldberg V.* Toward an expanded economic theory of contract//Journal of Economic Issues, 1976a, vol. 10, March, p. 45—61.
- Goldberg V.* Regulation and administered contracts//Bell Journal of Economics, 1976b, vol. 7, Autumn, p. 426—452.
- Goldberg V.* Bridges over contested terrain//Journal of Economic Behavior and Organization, 1980, vol. 1, September, p. 249—274.
- Goldberg V. and Erickson J. E.* Long-term contracts for petroleum coke. Department of Economics Working Paper Series, No. 26, University of California, Davis, 1982.
- Gordon D.* A neoclassical theory of Keynesian unemployment//Economic Inquiry, 1974, vol. 12, December, p. 431—459.
- Gort M.* Diversification and Integration in American Industry. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1962.
- Gospel H.* The development of labour management and work organization in Britain: A historical perspective. Unpublished manuscript, University of Kent, England, Business History Unit, Undated.
- Gouldner A. W.* Industrial Bureaucracy. Glencoe, Ill.: Free Press, 1954.
- Gouldner A. W.* The norm of reciprocity//American Sociological Review, 1961, vol. 25, May, p. 161—179.
- Gower E. C.* Principles of Modern Company Law. London: Stevens & Sons, 1969.
- Granovetter M.* Economic action and social structure: A theory of embeddedness//American Journal of Sociology, 1985.
- Green J.* Information in economics. In: *Arrow K. and Honkapohja S.* (eds.). Frontiers of Economics. London: Basil Blackwell, 1984.
- Grether D. and Plott Ch.* Economic theory of choice and the preference reversal phenomenon//American Economic Review, 1979, vol. 69, September, p. 623—638.
- Grossman S. J. and Hart O. D.* Corporate financial structure and managerial incentives. In: *McCall J. J.* (ed.). The Economics of Information. Chicago: The University of Chicago Press, 1982, p. 107—140.
- Grossman S. J. and Hart O. D.* The costs and benefits of ownership: A theory of vertical integration. Unpublished manuscript, 1984, March.
- Gunzberg D.* On-the-job democracy. Sweden Now, 1978, vol. 12, p. 42—45.
- Haddock D.* Basing point pricing: Competitive vs. collusive theories//American Economic Review, 1982, vol. 72, June, p. 289—306.
- Hall R. and Lilien D.* Efficient wage bargains under uncertain supply and demand//American Economic Review, 1979, vol. 69, September, p. 868—879.
- Hamburg D.* Invention in industrial laboratory//Journal of Political Economy, 1963, vol. 71, April, p. 95—116.
- Hamburg D.* R&D: Essays on the Economics of Research and Development. New York: Random House, 1966.
- Hannan M. T. and Freeman J.* The population ecology of organizations//American Journal of Sociology, 1977, vol. 82, March, p. 929—964.

Harris M. and Raviv A. Optimal incentive contracts with imperfect information. Working paper No. 70—75—76, Graduate School of Industrial Administration, Carnegie-Mellon University, 1976, April (revised December 1977).

Harris M. and Townsend R. Resource allocation under asymmetric information//*Econometrica*, 1981, vol. 49, January, p. 33—64.

Hart O. Optimal labour contracts under asymmetrical information: An introduction//*Review of Economic Studies*, 1983, vol. 50, February, p. 3—36.

Hart O. and Moore J. Incomplete contracts and renegotiation. Unpublished manuscript, 1985, January.

Hayek F. The use of knowledge in society//*American Economic Review*, 1945, vol. 35, September, p. 519—530.

Hayek F. *Studies in Philosophy, Politics, and Economics*. London: Routledge & Kegan Paul, 1967.

Hayes S. L. III and Taussing R. A. Tactics of cash takeover bids//*Harvard Business Review*, 1967, vol. 46, March/April, p. 136—147.

Heflebower R. B. Observations on decentralization in large enterprises//*Journal of Industrial Economics*, 1960, vol. 9, November, p. 7—22.

Heimer R. The origin of predictable behavior//*American Economic Review*, 1983, vol. 73, September, p. 560—595.

Hennart J.-F. and Wilkins M. Multinational enterprise, transaction costs and the markets and hierarchies hypothesis. Unpublished manuscript, Florida International University, 1983.

Hicks J. R. Revolution in Economics. In: *Latsis S. J.* (ed.). *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1976, p. 207—218.

Hirschman A. O. *Exit, Voice and Loyalty*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1970.

Hirschman A. O. Rival interpretations of market society: Civilizing, destructive, or feeble?//*Journal of Economic Literature*, 1982, vol. 20, December, p. 1463—1484.

Hirschmeier J. and Yui T. *The Development of Japanese Business, 1600—1973*. London: George Allen & Unwin, 1975.

Hobbes T. *Leviathan, or the Matter, Forme, and Power of Commonwealth Ecclesiastical and Civil*. Oxford, Eng.: Basil Blackwell, 1928.

Holmstrom B. Moral hazard and observability//*Bell Journal of Economics*, 1979, vol. 10, Spring, p. 74—91.

Holmstrom B. Differential information, the market, and incentive compatibility. In: *Arrow K. and Hankovhja S.* (eds.). *Frontiers in Economics* London: Basil Blackwell, 1984.

Holmstrom B. and Ricart i Costa J. E. Managerial incentives and capital management//*Yale School of Organization and Management Working Paper, Series D, no. 4, 1984.*

Horvat B. *The Political Economy of Socialism*. New York: M. E. Sharpe, 1982.

Hudson P. Proto-industrialization: The case of the West Riding World Textile Industry in the 18th and early 19th centuries//*History Workshop*, 1981, vol. 12, Autumn, p. 34—61.

Hurwicz L. On informationally decentralized systems. In: *McGuire C. B. and Rander R.* (eds.). *Decision and Organization*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1972, p. 297—336.

Hurwicz L. The design of mechanisms for resource allocation//*American Economic Review*, 1972, vol. 63, May, p. 1—30.

- Hymer S.* The efficiency (contradictions) of multinational corporation//American Economic Review, 1970, vol. 60, May, p. 441—448.
- Inkeles A.* Making men modern: On the causes and consequences of individual change in six developing countries//American Journal of Sociology, 1969, vol. 75, September, p. 208—225.
- Jackson B. and Pasztor A.* Court records show big oil companies exchanged price data//Wall Street Journal, 1984, December 17, p. 1, 30.
- Jarrell G. and Bradley M.* The economic effect of federal and state regulation of cash tender offers//Journal of Law and Economics, 1980, vol. 23, October, p. 371—394.
- Jenkins I.* Social Order and the Limits of the Law. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1980.
- Jensen M.* Organization theory and methodology//Accounting Review, 1983, vol. 50, April, p. 319—339.
- Jensen M. and Meckling W.* Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure//Journal of Financial Economics, 1976, vol. 3, October, p. 305—360.
- Jensen M. and Meckling W.* Rights and production functions: An application to labor-managed firms//Journal of Business, 1979, vol. 52, October, p. 469—506.
- Jewkes J., Sawers D. and Stillerman R.* The Sources of Invention. New York: St. Martin's Press, 1959.
- Johansen L.* The bargaining society and the inefficiency of bargaining//Kykkos, 1979, vol. 32, p. 497—521.
- Jones S. R. H.* The organization of work: A historical dimension//Journal of Economic Behavior and Organization, 1982, vol. 3, June, p. 117—138.
- Joreskog K. G. and Sorbom D.* LISREL V: Analysis of Linear Structural Relationships by Maximum Likelihood and Least Squares Methods. Chicago: National Educational Resources, 1982.
- Joskow P. L.* The political content of antitrust: Comment. In: Williamson O. E. (ed.). Antitrust Law and Economics. Houston, Tex.: Dame Publishers, 1980, p. 196—204.
- Joskow P. L.* Vertical integration and long-term contracts//Journal of Law, Economics and Organization, 1985, vol. 1, Spring.
- Joskow P. L. and Klevorick A. K.* A framework for analyzing predatory pricing policy//Yale Law Journal, 1979, vol. 89, December, p. 213—270.
- Joskow P. L. and Schmalensee R.* Markets for Power. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1983.
- Kahn A. E.* The Economics of Regulation: Vol. 2, Institutional Issues. New York: John Wiley & Sons, 1971.
- Kanter R. M.* Community and Commitment. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1972.
- Katz D. and Kahn R.* The Social Psychology of Organizations. New York: John Wiley & Sons, 1966.
- Kauper T. E.* The 1982 horizontal merger guidelines: Of collusion, efficiency, and failure//California Law Review, 1983, vol. 71, March, p. 497—534.
- Kenney R. and Klein B.* The economics of block booking//Journal of Law and Economics, 1983, vol. 26, October, p. 497—540.
- Kessel R. A.* Price discrimination in medicine//Journal of Law and Economics, 1958, vol. 1, p. 20—53.
- King M.* Public Policy and the Corporation. London: Chapman & Hull, 1977.

- Kirzner I. M.* Competition and Entrepreneurship. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
- Kitagawa Z.* Contract law in general. In: Doing Business in Japan, 1980, vol. 2, Tokyo.
- Klein B.* Transaction cost determinants of «unfair» contractual arrangements//American Economic Review, 1980, vol. 70, May, p. 356—362.
- Klein B., Crawford R. A. and Alchian A. A.* Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process//Journal of Law and Economics, 1978, vol. 21, October, p. 297—326.
- Klein B. and Leffler K. B.* The role of market forces in assuring contractual performance//Journal of Political Economy, 1981, vol. 89, August, p. 615—641.
- Klein B., McLaughlin A. and Murphy K.* The economics of resale price maintenance: The Coors case. Unpublished working paper, UCLA Economics Department, 1983.
- Klein F. C.* A golden parachute protects executives, but does it hinder or foster takeovers?//Wall Street Journal, 1982, December 8, p. 56.
- Kleindorfer P. and Kneips G.* Vertical integration and transaction-specific sunk costs//European Economic Review, 1982, vol. 19, p. 71—87.
- Knight F. H.* Review of Melville J. Herskovits' Economic anthropology//Journal of Political Economy, 1941, vol. 49, April, p. 247—258.
- Knight F. H.* Risk, Uncertainty and Profit. New York: Harper & Row, 1965.
- Kohn M.* Bureaucratic man: A portrait and an interpretation//American Sociological Review, 1971, vol. 36, June, p. 461—474.
- Koontz H. and O'Donnell C.* Principles of Management: An Analysis of Managerial Functions. New York: McGraw-Hill, 1955.
- Koopmans T.* Three Essays on the State of Economic Science. New York: McGraw-Hill, 1957.
- Koopmans T.* Is the theory of competitive equilibrium with it?//American Economic Review, 1974, vol. 64, May, p. 325—329.
- Koopmans T.* Concepts of optimality and their uses//American Economic Review, 1977, vol. 67, June, p. 261—274.
- Kornai J.* Anti-equilibrium. Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1971.
- Kraakman R.* Corporate liability strategies and the costs of legal controls//Yale Law Journal, 1984, vol. 93, April, p. 857—898.
- Kreps D. M.* Corporate culture and economic theory. Graduate School of Business. Stanford University. Stanford, Calif. Unpublished manuscript, 1984.
- Kreps D. M. and Wilson R.* On the chain-store paradox and predation: Reputation for toughness. GSB Research Paper No. 551, 1980, June, Stanford, Calif.
- Kreps D. M. and Wilson R.* Reputation and imperfect information//Journal of Economic Theory, 1982, vol. 27, August, p. 253—279.
- Kronman A.* Contract law and the state of nature//Journal of Law, Economics and Organization, 1985, vol. 1, Spring.
- Kronman A. and Posner R. A.* The Economics of Contract Law. Boston: Little, Brown, 1979.
- Kunreuther H. et al.* Protecting Against High-Risk Hazards: Public Policy Lessons. New York: John Wiley & Sons, 1978.
- Landes D. S., ed.* The Rise of Capitalism. New York: n. p., 1966.
- Landes W. and Posner R. A.* A positive economic analysis of product liability//Journal of Legal Studies, 1985.

Langlois R. H. Economics as a process, R. R. 82—21. New York University, 1982.

Langlois R. H. Internal organization in a dynamic context: Some theoretical considerations. In: *Jussawalla M.* and *Ebenfield H.* (eds.). Communication and Information Economics. Amsterdam: Elsevier Science Publishers, 1984, p. 23—49.

Larson H. M. Guide to Business History. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1948.

Leff A. A. Teams, firms, and aesthetics of antitrust. Draft manuscript, 1975, February.

Leibenstein H. Entrepreneurship and development//American Economic Review, 1968, vol. 58, May, p. 72—83.

Leontief W. The pure theory of the guaranteed annual wage contract//Journal of Political Economy, 1946, vol. 54, August, p. 392—415.

Levin R. The semiconductor industry. In: *Nelson R. R.* (ed.). Government and Technical Progress. New York: Pergamon Press, 1982, p. 9—100.

Lewis T. Preemption, divestiture, and forward contracting in a market dominated by a single firm//American Economic Review, 1983, vol. 73, December, p. 1092—1101.

Libman J. In Oakland, a cable-TV system fails to live up to promises//Wall Street Journal, 1974, September 25, p. 34.

Liebeler W. C. Market power and competitive superiority in concentrated industries//UCLA Law Review, 1978, vol. 25, August, p. 1231—1300.

Lifson T. B. An emergent administrative system: Interpersonal networks in a Japanese general trading firm, Working Paper 79—55, Harvard University, Graduate School of Business, 1979.

Lindblom C. E. Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems. New York: Basic Books, 1977.

Lipset S. M. «Introduction» to Michels (1962), 1962.

Littlechild S. Three types of market process. In: *Langlois R.* (ed.). Economics as a Process. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press, 1985.

Livesay H. C. American Made: Men Who Shaped the American Economy. Boston: Little, Brown, 1979.

Llewellyn K. N. What price contract? An essay in perspective//Yale Law Journal, 1931, vol. 40, May, p. 704—751.

Loescher S. Bureaucratic measurement, shuttling stock shares and shortened time horizons//Quarterly Review of Economics and Business, 1984, vol. 24, Winter, p. 8—23.

Lowe A. On Economic Knowledge: Toward a Science of Political Economics. New York: M. E. Sharpe, 1965 (repr. 1983).

Lowry S. T. Bargain and contract theory in law and economics//Journal of Economic Issues, 1976, vol. 10, March, p. 1—19.

Macaulay S. Non-contractual relations in business//American Sociological Review, 1963, vol. 28, p. 55—70.

MacAvoy P., Cantor S., Dana J. and *Peck S.* ALI proposals for increased control of the corporation by the board of directors: An economic analysis. In: Statement of the Business Roundtable on the American Law Institute's Proposed Principles of Corporate Governance and Structure: Restatement and Recommendations. February, 1983.

Machiavelli N. The Prince. New York: New American Library, 1952.

Macneil I. R. The many futures of contracts//Southern California Law Review, 1974, vol. 47, May, p. 691—816.

Macneil I. R. Contracts: Adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law//Northwestern University Law Review, 1978, vol. 72, p. 854—906.

Malmgren H. Information, expectations and the theory of the firm//Quarterly Journal of Economics, 1961, vol. 75, August, p. 399—421.

Mandel E. Marxist Economic Theory. Trans. B. Pearce. Rev. Ed. Vol. 2. New York: Monthly Review Press, 1968.

Mann D. and Wissink J. Inside vs. outside production. CSOI Discussion Paper No. 170, University of Pennsylvania, 1984, June.

Manne H. G. Mergers and the market for corporate control//Journal of Political Economy, 1965, vol. 73, April, p. 110—120.

Mansfield E. Comments on inventive activity and industrial R and D expenditure. In: The Rate and Direction of Inventive Activity. Princeton, N. J.: Princeton University Press, 1962.

Mansfield E., Romeo A. and Wagner S. Foreign trade and U. S. research and development//Review of Economics and Statistics, 1979, vol. 61, February, p. 49—57.

Manuet F. E. and Manuet F. P. Utopian Thought in the Western World. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1979.

March J. G. Model bias in social action//Review of Educational Research, 1973, vol. 42, p. 413—429.

March J. G. Bounded rationality, ambiguity, and the engineering of choice//Bell Journal of Economics, 1978, vol. 9, Autumn, p. 587—608.

March J. G. and Simon H. A. Organizations. New York: Wiley, 1958.

Marglin S. A. What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production//Review of Radical Political Economy, 1974, vol. 6, p. 33—60.

Marglin S. A. Knowledge and power. In: *Stephen F. A.* (ed.). Firms, Organization and Labour. London: Macmillan, 1984.

Marris R. The Economic Theory of Managerial Capitalism. New York: Free Press, 1964.

Marris R. and Mueller D. C. The corporation and competition//Journal of Economic Literature, 1980, vol. 18, March, p. 32—63.

Marschak J. Economics of inquiring, communicating, deciding//American Economic Review, 1968, vol. 58, March, p. 1—18.

Marschak J. and Radner R. The Theory of Teams. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1972.

Mashaw J. Due Process in the Administrative State. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1985.

Mason E. The apologetics of managerialism//Journal of Business, 1958, vol. 31, p. 1—11.

Mason E. The Corporation in Modern Society. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1959.

Masten S. Transaction Costs; Institutional Choice, and the Theory of the Firm. Unpublished Ph. D. dissertation, University of Pennsylvania, 1982.

Masten S. The organization of production: Evidence from the aerospace industry//Journal of Law and Economics, 1984, vol. 27, October, p. 403—418.

Mayer T. Economics as a hard science//Economic Inquiry, 1980, vol. 18, April, p. 165—178.

Mayhew L. In defence of modernity: Talcott Parsons and the utilitarian tradition//American Journal of Sociology, 1984, vol. 89, May, p. 1273—1305.

- McCloskey D.* The rhetoric of economics//Journal of Economic Literature, 1983, vol. 21, June, p. 481—517.
- McGee J. S.* Predatory pricing revisited//Journal of Law and Economics, 1980, vol. 23, October, p. 289—330.
- Meade J. E.* The Controlled Economy. London: George Allen & Unwin, 1971.
- Meade J. E.* The theory of labour managed firms and of profit sharing//Economic Journal, 1972, vol. 82, Spring, p. 402—428.
- Menger K.* Problems in Economics and Sociology. Trans. F. J. Noch. Urbana: University of Illinois Press, 1963.
- Merton R.* The unanticipated consequences of purposive social action//American Sociological Review, 1936, vol. 1, p. 894—904.
- Michels R.* Political Parties. Glencoe, Ill.: Free Press, 1962.
- Milgrom P. and Roberts J.* Predation, reputation, and entry deterrence//Journal of Economic Theory, 1982, vol. 27, August, p. 280—312.
- Mirrlees J. A.* The optimal structure of incentives and authority within an organization//Bell Journal of Economics, 1976, vol. 7, Spring, p. 105—131.
- Mises L. von.* Human Action: A Treatise on Economics. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949.
- Mnookin R. H. and Kornhauser L.* Bargaining in the shadow of the law: The case of divorce//Yale Law Journal, 1979, vol. 88, March, p. 950—997.
- Modigliani F.* New developments on the oligopoly front//Journal of Political Economy, 1958, vol. 66, June, p. 215—232.
- Modigliani F. and Miller M.* The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment//American Economic Review, 1958, vol. 48, June, p. 261—297.
- Monteverde K. and Teece D.* Supplier switching costs and vertical integration in the automobile industry//Bell Journal of Economics, 1982, vol. 13, Spring, p. 206—213.
- Morgenstern O.* Perfect foresight and economic equilibrium. In: *Schotter A.* (ed.). Selected Economic Writings of Oskar Morgenstern. New York: NYU Press, 1976, p. 169—183.
- Morris C.* The Cost of Good Intentions. New York: W. W. Norton, 1980.
- Mortenson D. T.* Specific capital and labor turnover//Bell Journal of Economics, 1978, vol. 9, Autumn, p. 572—586.
- Muris T. J.* The efficiency defense under Section 7 of the Clayton Act//Case Western Reserve Law Review, 1979, vol. 30, Fall, p. 381—432.
- Myerson R.* Incentive compatibility and the bargaining problem//Econometrica, 1979, vol. 47, January, p. 61—73.
- Nader R., Green M. and Selijman J.* Taming the Giant Corporation. New York: Norton, 1976.
- Nelson R. R.* Issues and suggestions for the study of industrial organization in a regime of rapid technical change. In: *Fuchs V. R.* (ed.). Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization. New York: Columbia University Press, 1972, p. 34—58.
- Nelson R. R.* Assessing private enterprise: An exegesis of tangled doctrine//Bell Journal of Economics, 1981, Spring.
- Nelson R. R.* Incentives for entrepreneurship and macroeconomic decline//Review of World Economics, 1984, vol. 120, p. 646—661.
- Nelson R. R. and Winter S. G.* An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1982.
- North D.* Structure and performance: The Task of economic history//Journal of Economic Literature, 1978, vol. 16, September, p. 963—978.

- North D.* Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton, 1981.
- Nozick R.* Anarchy, State, and Utopia. New York: Basic Books, 1974.
- Okun A.* Inflation: Its mechanics and welfare costs//Brookings Papers on Economic Activity, 1975, vol. 2, p. 351—390.
- Okun A.* Prices and Quantities: A Macroeconomics Analysis. Washington, D. C.: The Brookings Institution, 1981.
- Olson M.* The Rise and Decline of Nations. New Haven, Conn.: Yale University Press, 1982.
- Ordover J. A.* and *Willig R. D.* An economic definition of predatory product innovation. In: *Salop S.* (ed.). Strategic Views of Predation. Washington, D. C.: Federal Trade Commission, 1981, p. 301—396.
- Ouchi W. G.* Review of Markets and Hierarchies//Administrative Science Quarterly, 1977a, vol. 22, September, p. 541—544.
- Ouchi W. G.* The relationship between organizational structure and organizational control//Administrative Science Quarterly, 1977b, vol. 22, p. 95—113.
- Ouchi W. G.* The transmission of control through organizational hierarchy//Academy of Management Journal, 1978, vol. 21, p. 248—263.
- Ouchi W. G.* Efficient boundaries, Mimeographed. Los Angeles: University of California, Los Angeles, 1980a.
- Ouchi W. G.* Markets, bureaucracies, and clans//Administrative Science Quarterly, 1980b, vol. 25, March, p. 120—142.
- Palay T.* The governance of rail-freight contracts: A comparative institutional approach. Unpublished Ph. D. dissertation, University of Pennsylvania, 1981.
- Palay T.* Comparative institutional economics: The governance of rail freight contracting//Journal of Legal Studies, 1984, vol. 13, June, p. 265—288.
- Palay T.* The avoidance of regulatory constraints: The used of informal contracts//Journal of Law, Economics and Organization, 1985, vol. 1, Spring.
- Panzar J. C.* and *Willig R. D.* Economies of scope//American Economic Review, 1981, vol. 71, no. 2, May, p. 268—272.
- Parsons D. O.* and *Ray E.* The United States Steel consolidation: The creation of market control//Journal of Law and Economics, 1975, vol. 18, April, p. 181—219.
- Pashigian B. P.* The Distribution of Automobiles: An Economic Analysis of the Franchise System. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1961.
- Peacock A. T.* and *Rowley C. K.* Welfare economics and the public regulation of natural monopolies//Journal of Public Economics, 1972, vol. 1, p. 227—244.
- Pencavel J.* Work effort, on-the-job screening, and alternative methods of remuneration. In: *Ehrenberg G. R.* (ed.). Research in Labor Economics. Greenwich, Conn.: JAI Press, 1977, vol. 1, p. 225—258.
- Penrose E.* The Theory of Growth of the Firm. New York: John Wiley & Sons, 1959.
- Perrow C.* Normal Accidents: Living with High-Risk Technologies. New York: Basic Books, 1983.
- Pfeffer J.* Organizational Design. Northbrook, Ill.: AHM Publishing Corp., 1978.
- Pfeffer J.* Power in Organizations. Marshfield, Mass.: Pitman Publishing, 1981.
- Phillips A.* Technological Change and Market Structure. Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1970.

- Pincoffs E.* Due process, Fraternity, and a Kantian injunction//Due Process, Nomos, 1977, vol. 28, p. 160—195.
- Pollack A.* Texas Instruments' pullout//New York Times, 1983, October 31, p. D1.
- Pollak R.* A transaction cost approach to households. Unpublished manuscript, 1983, September.
- Porter G.* The Rise of Big Business, 1860—1910. Arlington Heights, Ill.: AHM Publishing Corp., 1973.
- Porter G.* and *Livesay H. C.* Merchants and Manufacturers: Studies in the Changing Structure of Nineteenth Century Marketing. Baltimore: Johns Hopkins Press, 1971.
- Posner R. A.* Natural monopoly and its regulation//Stanford Law Review, 1969, vol. 21, February, p. 548—643.
- Posner R. A.* Cable television: The problem of local monopoly. RAND Memorandum RM—6309—FF, 1970, May.
- Posner R. A.* The appropriate scope of regulation in the cable television industry//The Bell Journal of Economics and Management Science, 1972, vol. 3, no. 1, Spring, p. 98—129.
- Posner R. A.* Theories of economic regulation//The Bell Journal of Economics and Management Science, 1974, vol. 5, no. 2, Autumn, p. 335—358.
- Posner R. A.* The economic approach to law//Texas Law Review, 1975, vol. 53, no. 4, May, p. 757—782.
- Posner R. A.* Antitrust Law. Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Posner R. A.* Economic Analysis of Law. Boston: Little, Brown, 1977.
- Posner R. A.* The Chicago School of antitrust analysis//University of Pennsylvania Law Review, 1979, vol. 127, April, p. 925—948.
- Prescott E.* and *Visscher M.* Organizational capital//Journal of Political Economy, 1980, vol. 88, June, p. 446—461.
- Preston L.* Restrictive distribution arrangements: Economic analysis and public policy standards//Law and Contemporary Problems, 1965, vol. 30, p. 506—534.
- Price M. E.* Cable interests aren't so wired into competition now//Wall Street Journal, 1983, October 18, p. 32.
- Putterman L.* Some behavioral perspectives on the dominance of hierarchical over democratic forms of enterprise//Journal of Economic Behavior and Organization, 1982, vol. 3, June, p. 139—160.
- Putterman L.* On some recent explanations of why capital hires labour//Economic Inquiry, 1984, vol. 22, p. 171—187.
- Putterman L.* The Economic Nature of the Firm. Cambridge University Press, 1986.
- Radner R.* Competitive equilibrium under uncertainty//Econometrica, 1986, vol. 36, January, p. 31—58.
- Rawls J.* Political philosophy: Political not metaphysical. Unpublished manuscript, 1983.
- Reder M. W.* Chicago economics: Permanence and change//Journal of Economic Literature, 1982, vol. 20, March, p. 1—38.
- Reid J. D.* and *Faith R. C.* The union as its members' agent. CE 80—9—6, Center for Study of Public Choice, Blacksburg, Virginia, 1980.
- Richardson G. B.* The organization of industry//Economic Journal, 1972, vol. 82, September, p. 883—896.
- Riker W. J.* Some ambiguities in the notion of power//American Political Science Review, 1964, vol. 58, June, p. 341—349.

- Riley J. G.* Informational equilibrium//*Econometrica*, 1979a, vol. 47, March, p. 331—353.
- Riley J. G.* Noncooperative equilibrium and market signaling//*American Economic Review*, 1979b, vol. 69, May, p. 303—307.
- Riordan M.* and *Williamson O.* Asset specificity and economic organization//*International Journal of Industrial Organization*, 1985, vol. 3, p. 365—378.
- Robbins L.*, ed. *The Common Sense of Political Economy, and Selected Papers on Economic Theory*, by P. Wisksteed. London: G. Routledge & Sons, Ltd, 1933.
- Robinson E. A. G.* The problem of management and the size of firms//*Economic Journal*, 1934, vol. 44, June, p. 240—254.
- Romano R.* Metapolitics and corporate law reform//*Stanford Law Review*, 1984, vol. 36, April, p. 923—1016.
- Ross A.* Do we have a new industrial feudalism?//*American Economic Review*, 1958, vol. 48, December, p. 668—683.
- Ross S.* The economic theory of agency: The principal's problem//*American Economic Review*, 1973, vol. 63, p. 134—139.
- Ross S.* The determination of financial structure: The incentive signaling approach//*Bell Journal of Economics*, 1977, vol. 8, Spring, p. 23—40.
- Rothschild M.* and *Stiglitz J.* Equilibrium in competitive insurance markets//*Quarterly Journal of Economics*, 1976, vol. 80, November, p. 629—650.
- Sacks S.* *Self-Management and Efficiency*. London: George Allen & Unwin, 1983.
- Salop S.* Strategic entry deterrence//*American Economic Review*, 1979, vol. 69, May, p. 335—338.
- Salop S.* and *Scheffman D.* Raising rival's costs//*American Economic Review*, 1983, vol. 73, May, p. 267—271.
- Samuelson P.* *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947.
- Samuelson P.* Wage and interest: A modern dissection of Marxian economic models//*American Economic Review*, 1957, vol. 47, December, p. 884—912.
- Schauer H.* Critique of co-determination. In: *Hunnius G., Garson G.* and *Case J.* (eds.). *Worker's Control*. New York: Random House, 1973, p. 210—224.
- Schelling T. C.* An essay on bargaining//*American Economic Review*, 1956, vol. 46, June, p. 281—306.
- Scherer F. M.* *The Weapons Acquisition Process: Economic Incentives*. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration, Harvard, 1964.
- Scherer F. M.* *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Chicago: Rand McNally, 1980.
- Schmalensee R.* A note on the theory of vertical integration//*Journal of Political Economy*, 1973, vol. 81, March/April, p. 442—449.
- Schmalensee R.* Entry deterrence in the ready-to-eat breakfast cereal industry//*Bell Journal of Economics*, 1978, vol. 9, Autumn, p. 305—327.
- Schmalensee R.* *The Control of Natural Monopolies*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1979.
- Schmalensee R.* Economies of scale and barriers to entry. Sloan Working Paper No. 1130—80, 1980, June, Cambridge, Mass.
- Schmalensee R.* Economies of scale and barriers to entry//*Journal of Political Economy*, 1981, vol. 89, December, p. 1228—1238.

Schneider L. Preface to Karl Menger (1963), 1963.

Schumpeter J. A. The creative response in economic history//*Journal of Economic History*, 1947, vol. 7, November, p. 149—159.

Schwartz L. B. The new merger guidelines: Guide to government discretion and private counseling or propaganda for revision of the antitrust law//*California Law Review*, 1983, vol. 71, March, p. 575—603.

Scott K. Corporation law and the American Law Institute's Corporate Governance Project//*Stanford Law Review*, 1983, vol. 35, June, p. 927—953.

Scott R. Organizations. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1981.

Selznick P. Foundations of the theory of organization//*American Sociological Review*, 1948, vol. 13, February, p. 25—35.

Sen A. Employment, Technology and Development. Oxford, England: Oxford University Press, 1975.

Shackle G. L. S. Decision, Order, and Time. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1961.

Shavell S. Damage measures for breach of contract//*Bell Journal of Economics*, 1980, vol. 11, Autumn, p. 446—490.

Shepherd W. G. Contestability vs. competition//*American Economic Review*, 1984, vol. 74, September, p. 572—587.

Shulman H. Reason, contract, and law in labor relations//*Harvard Law Review*, 1955, vol. 68, June, p. 999—1036.

Simon H. A. Models of Man. New York: John Wiley & Sons, 1957.

Simon H. A. Administrative Behavior. 2d ed. New York: Macmillan, 1961 (Original publication: 1947).

Simon H. A. The architecture of complexity//*Proceedings of the American Philosophical Society*, 1962, vol. 106, December, p. 467—482.

Simon H. A. The Sciences of the Artificial. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1969.

Simon H. A. Theories of bounded rationality. In: *McGuire C. B.* and *Radner R.* (eds.). Decision and Organization. New York: American Elsevier, 1972, p. 161—176.

Simon H. A. Applying information technology to organization design//*Public Administrative Review*, 1973, vol. 33, May/June, p. 268—278.

Simon H. A. Reason in Human Affairs. Stanford: Stanford University Press, 1983.

Sloan A. P., Jr. My Years with General Motors. New York: MacFadden, 1964.

Smith C. and *Warner J.* On financial contracting: An analysis of bond covenants//*Journal of Financial Economics*, 1979, vol. 7, p. 117—161.

Smith V. Economic theory and its discontents//*American Economic Review*, 1974, vol. 64, May, p. 320—322.

Sobel R. The Entrepreneurs. New York: Weybright & Talley, 1974.

Solo R. New maths and old sterilities//*Saturday Review*, 1972, January 22, p. 47—48.

Soltow J. H. The entrepreneur in economic history//*American Economic Review*, 1968, vol. 58, May, p. 84—92.

Speidel R. E. Court-imposed price adjustment under long-term supply contracts//*Northwestern University Law Review*, 1981, vol. 76, October, p. 369—422.

Spence A. M. Entry, investment and oligopolistic pricing//*Bell Journal of Economics*, 1977, vol. 8, Autumn, p. 534—544.

Spence A. M. The learning curve and competition//*Bell Journal of Economics*, 1981, vol. 12, Spring.

Spence A. M. Contestable markets and the theory of industry structure: A review article//*Journal of Economic Literature*, 1983, vol. 21, September, p. 981—990.

Spence A. M. and *Zeckhauser R.* Insurance, information, and individual action//*American Economic Review*, 1971, vol. 61, May, p. 380—387.

Spiller P. On vertical mergers//*Journal of Law, Economics, and Organization*, 1985, vol. 1, Fall.

Stigler G. J. Five Lectures on Economic Problems. London: London School of Economics, 1949.

Stigler G. J. The division of labor is limited by the extent of the market//*Journal of Political Economy*, 1951, vol. 59, June, p. 185—193.

Stigler G. J. United States v. Loew's Inc.: A note on block booking//*Supreme Court Review*, 1963, p. 152—164.

Stigler G. J. Public regulation and the security markets//*Journal of Business*, 1964, vol. 37, March, p. 117—132.

Stigler G. J. The Organization of Industry. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1968.

Stigler G. J. Free riders and collective action//*Bell Journal of Economics*, 1974, vol. 5, Autumn, p. 359—365.

Stigler G. J. The economists and the monopoly problem//*American Economic Review*, 1982, vol. 72, May, p. 1—11.

Stigler G. J. Comments. In: *Kitch E. W.* (ed.). *The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932—1970*//*Journal of Law and Economics*, 1983, vol. 26, April, p. 163—234.

Stiglitz J. Incentives and risk sharing in sharecropping//*Review of Economic Studies*, 1974, vol. 41, June, p. 219—257.

Stiglitz J. Incentives, risk, and information: Notes towards a theory of hierarchy//*Bell Journal of Economics*, 1975, vol. 6, Autumn, p. 552—579.

Stinchcombe A. L. Contracts as hierarchical documents. Unpublished manuscript, Stanford Graduate School of Business, 1983.

Stocking G. W. and *Mueller W. F.* Business reciprocity and the size of firms//*Journal of Business*, 1957, vol. 30, April, p. 73—95.

Stone K. The origins of job structures in the steel industry//*Review of Radical Political Economy*, 1974, vol. 6, Summer, p. 61—97.

Stone K. The post-war paradigm in American labor law // *Yale Law Journal*, 1981, vol. 90, June, p. 1509—1580.

Stopford J. and *Wells L. T., Jr.* *Managing the Multinational Enterprise: Organization of the Firm and Ownership of the Subsidiaries*. New York: Basic Books, 1972.

Stuckey J. *Vertical Integration and Joint Ventures in the Aluminum Industry*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1983.

Summers C. Collective agreements and the law of contracts//*Yale Law Journal*, 1969, vol. 78, March, p. 537—575.

Summers C. Individual protection against unjust dismissal: Time for a statute//*Virginia Law Review*, 1976, vol. 62, April, p. 481—532.

Summers C. Worker participation in the U. S. and West Germany: A comparative study from an American perspective//*American Journal of Comparative Law*, 1980, vol. 28, June, p. 367—393.

Summers C. Codetermination in the United States: A projection of problems and potentials//*Journal of Comparative Corporate Law and Security Regulation*, 1982, p. 155—183.

Taylor G. and *Neu I.* *The American Railroad Network*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956.

Teece D. J. Vertical Integration and Divestiture in the U. S. Oil Industry. Stanford, Calif.: The Stanford University Institute for Energy Studies, 1976.

Teece D. J. Technology transfer by multinational firms//*Economic Journal*, 1977, vol. 87, June, p. 242—261.

Teece D. J. Economies of scope and the scope of the enterprise//*Journal of Economic Behavior and Organization*, 1980, vol. 1, no. 3, September, p. 223—245.

Teece D. J. Internal organization and economic performance: An empirical analysis of the profitability of principal firms//*Journal of Industrial Economics*, 1981, vol. 30, December, p. 173—200.

Teece D. J. Towards an economic theory of the multiproduct firm//*Journal of Economic Behavior and Organization*, 1982, vol. 3, March, p. 39—64.

Telser L. Why should manufacturers want fair trade?//*Journal of Law and Economics*, 1960, vol. 3, p. 86—104.

Telser L. Abusive trade practices: An economic analysis//*Law and Contemporary Problems*, 1965, vol. 30, Summer, p. 488—510.

Telser L. On the regulation of industry: A note//*Journal of Political Economy*, 1969, vol. 77, November/December, p. 937—952.

Telser L. On the regulation of industry: Rejoinder//*Journal of Political Economy*, 1971, vol. 79, March/April, p. 364—365.

Telser L. A theory of self-enforcing agreements//*Journal of Business*, 1981, vol. 53, February, p. 27—44.

Telser L. and *Higinbotham H. N.* Organized futures markets: Costs and benefit//*Journal of Political Economy*, 1977, vol. 85, no. 6, p. 969—1000.

Temin P. The future of the new economic history//*Journal of Interdisciplinary History*, 1981, vol. 12, no. 2, Autumn, p. 179—197.

Thompson J. D. Organizations in Action. New York: McGraw-Hill, 1967.

Townsend R. Optimal multiperiod contracts and gain from enduring relationships under private information//*Journal of Political Economy*, 1982, vol. 90, p. 1166—1186.

Tsurumi Y. Multinational Management. Cambridge, Mass.: Ballinger, 1977.

Tullock G. The Politics of Bureaucracy. Washington: Public Affairs Press, 1965.

Turner D. F. Conglomerate mergers and Section 7 of the Clayton Act//*Harvard Law Review*, 1965, vol. 78, May, p. 1313—1395.

Tversky A. and *Kahneman D.* Judgment under uncertainty: Heuristics and biases//*Science*, 1974, vol. 185, p. 1124—1131.

Udy S. H., Jr. Work in Traditional and Modern Society. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970.

Unwin G. Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeenth Centuries. Oxford, Eng.: Oxford University Press, 1904.

U. S. Department of Justice. Merger Guidelines — 1968. Commerce Clearing House, Trade Regulation Reports, 1982a, July 9, para. 4510.

U. S. Department of Justice. Merger Guidelines — 1982. Commerce Clearing House, Trade Regulation Reports, 1982b, July 9, para. 4500.

U. S. Federal Trade Commission. Report of the Federal Trade Commission on the Merger Movement: A Summary Report. Washington, D. C.: U. S. Government Printing Office, 1948.

Vanek J. The General Theory of Labor—Managed Market Economies. Ithaca, N. Y.: Cornell University Press, 1970.

Vernon J. M. and Graham D. A. Profitability of monopolization by vertical integration//*Journal of Political Economy*, 1971, vol. 79, July/August, p. 924—925.

Vernon R. Sovereignty at Bay. New York: Basic Books, 1971.

Vogel E. F. Japan as Number One: Lessons for America. New York: Harper & Row, 1981.

Vroom V. Work and Motivation. New York: John Wiley & Sons, 1964.

Wachter M. and Williamson O. E. Obligational market and the mechanics of inflation//*Bell Journal of Economics*, 1978, vol. 9, Autumn, p. 549—571.

Walker G. and Weber D. A transaction cost approach to make-or-buy decisions//*Administrative Science Quarterly*, 1984, vol. 29, September, p. 373—391.

Wall J. F. Andrew Carnegie. Oxford, Eng.: Oxford University Press, 1970.

Walton R. E. Establishing and maintaining high commitment work systems. In: *Kimberly J. R. and Miles R. H. (eds.) Organizational Life Cycle*. San Francisco: Jossey-Bass, 1980, p. 208—290.

Warren—Boulton F. R. Vertical control with variable proportions//*Journal of Political Economy*, 1967, vol. 75, April, p. 123—138.

Wayne L. The airlines: Stacked up in red ink. *New York Times*, 1982, February 14, Sec. 3, p. 1, 6.

Weick K. E. The Social Psychology of Organizing. Reading, Mass.: Addison—Wesley, 1969.

Weizsacker C. C. von. A welfare analysis of barriers to entry//*Bell Journal of Economics*, 1980a, vol. 11, Autumn, p. 399—421.

Weizsacker C. C. von. Barriers to Entry. New York: Springer-Verlag, 1980b.

White H. Where do markets come from?//*American Journal of Sociology*, 1981, vol. 87, November, p. 517—547.

Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1974.

Williamson O. E. The Economics of Discretionary Behavior: Managerial Objectives in a Theory of the Firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964.

Williamson O. E. The economics of defense contracting: incentives and performance. In: *Issues in Defense Economics*. New York: National Bureau of Economic Research, 1967a, p. 217—256.

Williamson O. E. Hierarchical control and optimum firm size//*Journal of Political Economy*, 1967b, vol. 75, April, p. 123—138.

Williamson O. E. Wage rates as a barrier to entry: The Pennington case in perspective//*Quarterly Journal of Economics*, 1968a, vol. 82, February, p. 85—116.

Williamson O. E. Economies as an antitrust defence: The welfare tradeoffs//*American Economic Review*, 1968b, vol. 58, March, p. 18—35.

Williamson O. E. Corporate Control and Business Behavior. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970.

Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Some elementary considerations//*American Economic Review*, 1973, vol. 63, May, p. 316—325.

Williamson O. E. Patent and antitrust Law: Book review//*Yale Law Journal*, 1974a, vol. 83, January, p. 647—661.

Williamson O. E. The economics of antitrust: Transaction cost considerations//*University of Pennsylvania Law Review*, 1974b, vol. 122, June, p. 1439—1496.

Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. New York: Free Press, 1975.

Williamson O. E. Franchise bidding for natural monopolies — in general and with respect to CATV//Bell Journal of Economics, 1976, vol. 7, Spring, p. 73—104.

Williamson O. E. Predatory pricing: A strategic and welfare analysis//Yale Law Journal, 1977, vol. 87, December, p. 284—340.

Williamson O. E. Transaction-cost economics: The governance of contractual relations//Journal of Law and Economics, 1979a, vol. 22, October, p. 3—61.

Williamson O. E. Review of Bork, «The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself»//University of Chicago Law Review, 1979b, vol. 46, Winter, p. 526—531.

Williamson O. E. Assessing vertical market restrictions//University of Pennsylvania Law Review, 1979c, vol. 127, April, p. 953—993.

Williamson O. E. On the governance of the modern corporation//Hofstra Law Review, 1979d, vol. 8, Fall, p. 63—78.

Williamson O. E. The organization of work//Journal of Economic Behavior and Organization, 1980, vol. 1, March, p. 5—38.

Williamson O. E. Cost escalation and contracting. Center for the Study of Organizational Innovation, University of Pennsylvania, Discussion Paper No. 95, 1981a, January.

Williamson O. E. The economics of organization: The transaction cost approach//American Journal of Sociology, 1981b, vol. 87, November, p. 548—577.

Williamson O. E. The modern corporation: Origins, evolution, attributes//Journal of Economic Literature, 1981c, vol. 19, December, p. 1537—1568.

Williamson O. E. Antitrust enforcement: Where it has been; where it is going. In: *Graven J.* (ed.). Industrial Organization, Antitrust, and Public Policy. Boston: Kluwer-Nijhoff Publishing, 1982, p. 41—68.

Williamson O. E. Organizational innovation: The transaction cost approach. In: *Ronen J.* (ed.). Entrepreneurship. Lexington, Mass.: Heath Lexington, 1983a, p. 101—134.

Williamson O. E. Organization form, residual claimants, and corporate control//Journal of Law and Economics, 1983b, vol. 26, June, p. 351—366.

Williamson O. E. Credible commitments: Using hostages to support exchange//American Economic Review, 1983c, vol. 73, September, p. 519—540.

Williamson O. E. The economics of governance: Framework and implications//Journal of Theoretical Economics, 1984, vol. 140, March, p. 195—223.

Williamson O. E. Corporate governance//Yale Law Journal, 1984, vol. 93, June.

Williamson O. E. Perspectives on the modern corporation//Quarterly Review of Economics and Business, 1984, vol. 24, Winter, p. 64—71.

Williamson O. E. Economic Organization. New York: New York University Press, 1986.

Williamson O. E. and *Ouchi W. G.* The markets and hierarchies program of research: Origins, implications, prospects. In: *Joyce W.* and *Van de Ven A.* (eds.). Organizational Design. New York: Wiley, 1981.

Williamson O. E., Wichter M. L. and *Harris J. E.* Understanding the employment relation: The analysis of idiosyncratic exchange//Bell Journal of Economics, 1975, vol. 6, Spring, p. 250—280.

Williamson S. R. A selective history of the U. S. labor movement. B. A. thesis, Yale University, 1980.

Wilson R. The theory of syndicates//*Econometrica*, 1968, vol. 36, p. 119—132.

Winter R. Government and the Corporation. Washington, D. C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1978.

Winter S. G. Satisfying, selection, and the innovating remnant//*Quarterly Journal of Economics*, 1971, vol. 85, May, p. 237—261.

Work in America. Report of a Special Task Force to the Secretary of Health, Education, and Welfare. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1973.

ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Азардиадис К. 610
Акерлоф Дж. А. 124, 147, 340
Акерлоф Дж. А. и Миязаки Х. 110
Алчиан А. 31, 38, 49, 65, 67, 81,
96, 106, 110, 149, 156, 177, 195,
219, 257, 338, 391, 448, 503, 505
Алчиан А. и Демсец Г. 32, 49, 70,
106, 149, 156, 337, 389, 390, 393,
461
Андерсон Э. и Шмиттлейн Д. 198,
622
Аоки М. 58, 422, 423, 476, 480, 481,
493
Арида Ф. и Тернер Д. Ф. 593
Атия П. С. 131, 150, 627
Ауэрбах Дж. 271, 272
- Баббадж Ч. 334, 358, 360, 364
Бакли П. Дж. и Кессон М. 466
Бакстер У. 601
Балл К. 110
Барзел Й. 70, 147, 153, 393
Барнард Ч. 33, 34, 244, 251, 256,
354
Бартлетт Ф. С. 225
Бартон Р. Г. и Кун А. Дж. 458
Баттрик Дж. 259, 350
Баумоль У. Дж. 594
Баумоль У. Дж., Панзер Дж.
и Уиллиг Р. 73, 110
Баумоль У. Дж. и Уиллиг Р. 556
Бауэр П. Т. и Уолтерс А. А. 552
Беккер Г. 301, 388, 407
Бен-Порат Й. 110, 619
Бенстон Дж. Дж. 461
Берле А. А. 493
Берле А. А. и Минз Дж. К. 461,
474, 505
- Билз Х., Красвелл Р. и Сэлоп С.
491
Блауберг П. 430
Блау П. М. и Скотт Р. 419
Блэйер Р. и Казерман Д. 152, 153
Блэйк Х. М. 309, 456
Бок Д. 209
Борк Р. Г. 172, 576, 579, 580, 591
Боулс С. и Гинтис Г. 333, 338, 375,
424, 430
Браверман Г. 372
Браучер Р. 532
Брачи С. У. 438
Бреннан Т. и Киммел Ш. 63
Бриджмен П. 29, 92
Брокмен Р. Г. 276
Брэдли К. и Джелб А. 424
Брэдли М. 509
Бьюкенен Дж. 69
Бэйли М. Н. 610
Бэймен С. 66, 68, 72, 92
Бэйн Дж. 64, 65, 154, 172, 177, 578,
580
Бэйнс И. 360
- Вагнер С. 468
Вактер М. 403, 407, 467
Вактер М. и Уильямсон О. 611
Ванек Я. 344
Вебер Д. 163, 197
Веблен Т. 120
Вейцзакер К. К. фон 415, 596
Вернон Дж. М. и Грахам Д. А.
153
Вернон Р. 465
Вишер М. 227
Вогель Э. Ф. 409
Врум В. 431

- Галантер М. 33, 57, 275, 625
 Галлагер У. И., мл.,
 и Эйнхорн Г. Дж. 431
 Гамбург Д. 235
 Гаусс К. 99
 Геанакопелос Дж. и
 Милгром П. 226, 451
 Гетчоу Дж. 261, 262
 Гибней Ф. 208, 394
 Гилсон Р. 209, 624, 627
 Гилсон Р. и Мнукин Р. 382
 Гинтис Г. 333, 338, 375, 424, 430
 Гоббс Т. 271
 Голдберг В. 298, 380, 525, 532
 Голдберг В. и Эриксон Дж. И. 180,
 297, 298
 Голдберг Д. 294
 Голдберг Дж. 294
 Госпел Г. 350
 Гордон Д. 413, 610
 Гоуэр И. К. Б. 475, 476
 Гозц Ч. 110, 150
 Гозц Ч. и Скотт Р. 110, 150
 Грановиттер М. 51, 60, 150, 257
 Грахам Д. А. 153
 Грин Дж. 153
 Гроссман С. Дж. 440, 441
 Гроссман С. Дж. и Харт О. Д. 66,
 68, 227, 229, 256, 613
 Гулднер А. У. 252, 546
 Гуизберг Д. 431
 Гурвич Л. 66, 72
 Гэлбрейт Дж. К. 442
- Даймонд Д. 485
 Даймонд П. 100, 123
 Даймс Г. 212
 Дайректор А. 63, 551, 578
 Дайректор А. и Левай Э. 63
 Дал Р. А. 476, 511
 Далтон М. 257, 633
 Де Алесси Л. 38, 66, 94
 Дебре Ж. 94
 Девей Д. Дж. 555
 Девон Э. 625
 Демсец Г. 66, 87, 348, 517, 522—
 524, 527, 554
 Джаррелл Г. и Брэдли М. 509
 Джексон Б. и Паштор Э. 328
 Джелб А. 424
 Дженкинс А. 92, 115, 625
 Дженсен М. 67, 479, 485, 499, 619
 Дженсен М. и Меклинг У. 58, 66,
 67, 484
 Джетчоф Дж. 261
- Джонс С. Р. Г. 344
 Джорджеску-Реген Н. 98, 100, 101,
 113, 114
 Джореског К. и Сорбом Д. 198
 Джосков П. Л. 180, 183, 200, 219
 Джосков П. Л. и Клеворик А. К.
 327, 588, 600
 Джосков П. Л. и Шмалензи Р.
 219, 556
 Диксит А. 274, 589, 590, 599
 Додд И. М. 476, 509, 511
 Дойринджер П. и Пиор М. 49, 388,
 393, 467, 497
 Дор Р. 120, 394
 Дэвис Л. И. и Норт Д. 49
- Зекхаузер Р. 66
- Истербрук Ф. 587
 Истербрук Ф. и Фишель Д. 511
 Итон К. и Липси Р. 273, 274, 590—
 592, 599
- Йохансен Л. 114
- Казерман Д. 152, 153
 Калабрези Г. 41
 Кан А. 534
 Кан Р. 431
 Канеман Д. 623
 Кантер Г. 114
 Кантер Р. М. 424
 Карлтон Д. У. 153
 Кармичаэль Г. Л. 622
 Каупер Т. 177
 Кац Д. и Кан Р. 431
 Кенней Р. и Клайн Б. 70, 147, 148,
 393, 585, 619
 Кессон М. 466
 Киммел Ш. 63
 Кинг М. 68, 487
 Кирцнер И. 96
 Китагава З. 208
 Клайн Б. 31, 70, 110, 147, 148, 177,
 195, 294, 393, 585, 619
 Клайн Б., Крауфорд Р. А.
 и Алчиан А. А. 31, 110, 177, 195
 Клайн Б. и Леффлер К. 31, 108,
 110, 276—278, 294, 296, 626
 Клайн Ф. 501
 Клайндорфер П. и Книепс Г. 153
 Кларк Роберт 624
 Кларк Родни 394
 Кларксон К. У. 150, 288

- Кларксон К. У., Миллер Р.
и Мурис Т. 150, 288
Клеворик А. К. 327, 588, 600
Книепс Г. 153
Кокс А. 40, 409
Колеман Дж. 51
Коммонс Дж. Р. 30
Корнаи Я. 49
Корнхаузер Л. 275
Коуз Р. Г. 30, 31, 36, 38, 49, 51,
55, 65, 92, 124, 142, 153, 172, 214,
219, 222, 324, 326, 518, 551, 575,
606, 631
Коул А. Г. 217, 634
Кочран Т. К. 190
Козн Л. П. 536
Краакман Р. 490
Красвелл Р. 491
Крауфорд Р. А. 31, 110, 177, 195
Крепс Д. М. 621
Крепс Д. М. и Уильсон Р. 274,
415, 592, 593
Кронман Э. 150, 625, 627
Круи 153
Кун А. Дж. 458
Куррейтер Г. 623
Кунц Г. и О'Доннелл С. 446
Купманс Т. 112, 293, 319, 554, 618,
632
Кэйвз Р. И. 468
Кэмпбелл Д. Т. 502
Кэри У. 210, 511
- Ланглуа Р. Г. 97, 125
Ланд Р. 577, 581
Левай Э. 63
Левин Р. 240
Леонтьев В. 480
Лефф А. 551
Леффлер К. 31, 108, 110, 276—278,
294, 296, 626
Либелер У. К. 580
Либман 561
Ливсей Г. К. 184—188, 189, 202,
209, 213, 218, 438, 446
Лильен Д. 480
Линдблом Ч. И. 512
Липсет С. М. 421
Липси Р. 273, 274, 590—592, 599
Литтлчайлд С. 115
Ллевеллин К. Н. 32, 57, 149, 270,
328, 433, 625, 627
Лойшер С. 461
Лоу А. 101
Лоурн С. Т. 135
- Льюис Т. 222
Лэндис Д. И. 346
Лэндис У. и Познер Р. 611
- Майклз Р. 421
Макавой П. 502
Макджи Дж. С. 599
Макиавелли Н. 99
Маккლოსки Д. 92
Макнейл Я. Р. 75, 127, 128, 129,
130, 132, 136, 137, 150, 370, 546,
549, 625, 628
Макозэй С. 41, 139, 150, 528, 625
Мандел Э. 349
Манн Г. Дж. 38, 508, 509
Манн Д. и Уиссинк Дж. 613
Манюэ Ф. И. и Манюэ Ф. 104, 424
Манюэ Ф. 104, 424
Марглин С. А. 45, 333, 335—338,
341, 364, 369, 373
Маркс К. 156, 371, 390
Марч Дж. Дж. 51, 247, 512
Марч Дж. Дж. и Саймон Г. А. 33,
351, 393, 398, 431
Маршак Я. 106
Маршак Я. и Раднер Р. 103, 451
Маршалл А. 105, 387, 419
Мастен С. 31, 150, 159, 164, 169,
180, 200, 613
Медофф Дж. 402, 403, 405, 409
Мейер Т. 218
Мейерсон Р. 72
Мейсон Э. 469, 474
Мейхью Л. 636
Меклинг У. 58, 66, 67, 484
Менгер К. 96
Миад Дж. И. 94, 344
Мизес Л. фон 113
Милгром П. и Робертс Дж. 274,
592, 593
Миллер М. 488
Миллер Р. Л. 150, 288
Минз Дж. К. 461, 474
Мирлис Дж. А. 66
Миязаки Х. 110
Мнукин Р. Г. 382
Мнукин Р. Г. и Корнхаузер Л. 275
Модильяни Ф. 578
Модильяни Ф. и Миллер М. 488
Монтеверд К. и Тис Д. 155, 179,
196
Моргенштерн О. 113
Моррис Ч. 247, 606
Мортенсен Д. Т. 394, 407
Мур Дж. 613

- Мурис Т. Дж. 150, 288, 580
 Мэнсфилд Э., Ромео А.
 и Вагнер С. 468
 Мэшоу Дж. 433
 Мюллер Д. 485, 503, 516
 Мюллер У. 309
- Найт Ф. Г. 29, 222, 223, 386, 388,
 480, 525
 Ней И. 441
 Нельсон Р. Р. 235, 467, 619
 Нельсон Р. Р. и Уинтер С. 60, 96,
 97, 290, 635
 Нозик Р. 331
 Норт Д. 49, 60, 147, 153, 393
- О'Доннелл С. 446
 Окун А. 392, 394, 413, 419
 Ордовер Дж. А. и Уиллиг Р. Д.
 327, 588, 596, 599
 Оучи У. Дж. 70, 169, 378, 389, 394,
 631
- Палаи Т. 120, 150, 180, 199
 Панзер Дж. К. 73, 110
 Парсонс Д. О. и Рей Э. 200
 Пейович С. 38, 66
 Пенкавел Дж. 393
 Пенроуз Э. 226
 Пердю У. 32
 Перроу Ч. 248
 Пиакок А. Т. и Ролей К. К. 537
 Пинкоффс Э. 433
 Пиор М. 49, 388, 393, 467, 497
 Познер Р. А. 62, 63, 87, 174, 288,
 300, 309, 457, 517, 528, 529, 537,
 547, 548, 550, 551, 573, 574, 578,
 580, 611
 Полани М. 34, 41, 43, 105, 467
 Поллак Р. 619
 Поллак Э. 491
 Портер Г. 404
 Портер Г. и Ливсей Г. К. 184—188,
 209, 213, 438
 Прайс М. 535
 Прескотт Э. и Вишер М. 226
 Престон Л. 50, 301
 Путтерман Л. 50, 370, 412, 425—
 427, 431
 Пфеффер Дж. 412
- Раднер Р. 95, 103, 451, 527
 Райли Дж. Дж. 288
 Рассел Р. 382
 Редер М. У. 517
- Редлих Ф. 347, 358, 364
 Рей Э. 200
 Рейд Дж. Д. и Фейт Р. К. 405
 Рикарт-и-Коста Дж. И. 516
 Риордан М. и Уильямсон О. 31,
 159, 164, 169, 613
 Ричардсон Дж. Б. 149
 Роббинс Л. 272
 Робертс Дж. 274, 592, 593
 Робинсон И. О. Дж. 266
 Робинсон С. 55
 Ролей К. К. 537
 Ролз Дж. 91
 Ромео А. 468
 Росс А. 392
 Росс С. 66
 Ротчайлд М. и Стиглиц Дж. 288
- Сайерт Р. и Марч Дж. 512
 Саймон Г. А. 33, 34, 41, 42, 54, 59,
 60, 71, 94, 95, 96, 111, 194, 351,
 393, 398, 450, 451, 611
 Сакс С. 618
 Салливан Л. А. 63
 Саммерс К. 41, 397, 409, 431, 476
 Самуэльсон П. 512
 Селзник Ф. 246
 Сен А. 361
 Скотт Ричард 246, 631
 Скотт Роберт 110, 150, 431
 Слоун А. 188, 260, 458
 Смит А. 116, 335
 Смит В. 36
 Смит К. и Уорнер Дж. 487
 Собель Р. 215, 459
 Соло Р. 456
 Сорбом Д. 198
 Спенс М. А. 60, 599
 Спенс М. А. и Зекхаузер Р. 66
 Спиллер П. 200
 Стаки Дж. 180, 201, 213, 219
 Стиглер Дж. Дж. 63, 65, 87, 153,
 172, 173, 213, 214, 309, 486, 517,
 522, 526, 578, 585
 Стиглиц Дж. 288
 Стинчкомб А. Л. 51, 150
 Стокинг Дж. У. и Мюллер У. Ф.
 309
 Стопфорд Дж. М. и Уэллс Л. Т.
 464
 Стоун К. 45, 333, 338, 375—378,
 399—401, 405, 418
 Сэлоп С. 491, 599
 Сэлоп С. и Шеффман Д. 64, 174,
 175

- Таунсенд Р. 72, 611
Тауссиг Р. А. 509
Тверский А. и Канеман Д. 623
Тейлор Дж. и Ней И. 441
Телсер Л. Дж. 50, 86, 275, 276, 301, 523, 524, 626
Телсер Л. Дж. и Хиджинботам Х. Н. 129
Темин П. 439
Тернер Д. Ф. 576
Тис Д. Дж. 155, 168, 179, 196, 466
Томпсон Дж. Д. 169
- Уайт Г. 51, 150
Уди С. Г. 361
Уикстид Ф. 272
Уилкинс М. 462, 468
Уиллинг Р. Д. 73, 110, 327, 556, 588, 596, 599
Уильсон Р. 274, 415, 592, 593
Уильямсон О. И. 28, 31, 43, 49, 64, 106, 107, 112, 114, 125, 150, 153, 159, 163, 164, 169, 174, 177, 191, 204, 224, 226, 234, 239, 252, 259, 288, 309, 312, 327, 344, 349, 350, 361, 363, 370, 374, 419, 459, 461, 462, 466, 485, 505, 532, 537, 551, 580, 582, 586, 588, 589, 594, 599, 613, 619, 629, 635
Уильямсон О. И. и Оучи У. Г. 378
Уильямсон О. И., Вактер М. Л. и Харрис Дж. И. 403, 407, 467
Уинтер Р. 210
Уинтер С. Дж. 60, 96, 97, 290, 635
Уиссинк Дж. 613
Уолкер Г. и Вебер Д. 163, 197
Уолл Дж. Ф. 200
Уолтерс А. А. 552
Уорнер Дж. 487
Уоррен-Бултон Ф. Р. 153
Уэллс Л. Т. 464
- Фама Ю. 67, 515
Фама Ю. и Дженсен М. К. 67, 479, 485, 619
Фейт Р. К. 405
Фейуэл Дж. 606
Фельдман Дж. и Кантер Г. 114
Фельдман М. С. и Марч Дж. Дж. 51, 247
Фельнер У. 422, 588
Филлипс А. 235
Фицрой Ф. и Мюллер Д. 485, 503, 516
Фишель Д. 511
- Фишер А. и Ланд Р. 577, 581
Фишер С. 32
Фишер У. Л. 549
Фишлоу А. 439
Фогель Р. 439
Фокс А. 497
Фрайд Ч. 629, 630
Франко Л. Дж. 218
Фрейденбергер Г. и Редлих Ф. 347, 358, 364
Фридмен Л. 131
Фридмен М. 53, 54, 87, 92, 517, 610, 626
Фримен Дж. 403, 603
Фримен Р. Б. и Медофф Дж. 402, 403, 405, 409
Фулкс Ф. 394
Фуллер Л. Л. 130, 312
Фуллер Л. Л. и Браучер Р. 532
Фуллер Л. Л. и Пердю У. 32
Фуруботн Э. 344
Фуруботн Э. и Пейович С. 38, 66
- Хаддок Д. 585
Хадсон П. 343, 344, 347, 373
Хайек Ф. 37, 90, 77, 96, 112, 551
Хайес С. Л. III и Тауссиг Р. А. 509
Хаймер Р. 464
Ханнан М. Т. и Фримен Дж. 630
Харрис Дж. И. 403, 407, 467
Харрис М. 72
Харрис М. и Таунсенд Р. 72
Харт О. 479, 481
Харт О. и Мур Дж. 613
Хеймер Р. 95
Хеннарт Ж. Ф. и Уилкинс М. 468
Хефлебоуер Р. Б. 448
Хиджинботам Х. Н. 129
Хикс Дж. Р. 605
Хиршмен А. О. 330, 409
Холл Р. и Лильен Д. 480
Холмстром Б. 68, 148
Холмстром Б. и Рикарт-и-Коста Дж. И. 516
Хорват Б. 104, 265, 349, 371, 378, 405, 413, 424, 425, 427, 430, 433
- Цуруми Й. 463, 464
- Чандлер А. Д., мл. 41, 49, 153, 180, 184—188, 202, 203, 212, 213, 218, 264, 379, 382, 438—448, 470, 634
Чандлер А. Д., мл., и Даймс Г. 212

Чен С. 31, 38

Шакл Дж. Л. С. 113

Шауэр Г. 479

Шварц Л. Б. 177

Шеллинг Т. К. 274

Шерер Ф. М. 310, 312, 459, 532,
595

Шеффман Д. 64, 174, 175

Шмалензи Р. 153, 219, 274, 556,
590

Шмиттлейн Д. 198, 622

Шнейдер Л. 96

Шулмен Г. 40, 400

Шумпетер Й. А. 218, 620, 634, 639

Эванс Д. и Гроссман С. 440, 441

Эдельман М. А. 457

Эйнхорн Г. Дж. 431

Экклес Р. 150, 260, 350

Экштайн А. 531

Эллерман Д. П. 424

Эльстер Ю. 248

Эндрюз К. 502, 511

Эриксон Дж. И. 180, 297, 298

Эрроу К. Дж. 30, 38, 39, 49, 53,
54, 94, 153, 191, 226, 466, 614,
615, 619, 634, 636

Эрроу К. Дж. и Дебре Ж. 94

Эциони А. 430

Эшби У. Р. 449, 450

Эштон Т. С. 333, 334

ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ

- Абстрактное понимание закона 40
- Автомобильная промышленность 155, 179, 197, 260, 446
- Автономия работника 347, 352
- Агентские отношения 57—58, 66—67, 257, 406
- Активы 230, 250, 281, 283, 396
 - специализированные а. 229, 291—294, 310—312
 - специфические для фирмы а. 230, 387, 480, 496
 - транзакционно-специфические а. 71, 74—77, 118—119, 144, 228, 239, 277, 308, 314, 415, 478, 591
 - целевые а. 109, 168, 228, 314, 315, 325
- Акционерное финансирование 484, 487, 515
- Акционерный капитал 487, 513
- Акционеры 424, 461, 475, 476, 482—487, 495, 502, 503, 511, 516
- Алюминиевая промышленность 213
- Американская табачная промышленность 185
- Американская Федерация труда 404
- «Америкэн Тобакко» 189, 203
- Антимонопольное законодательство 51, 55, 65, 326
- Антимонопольное принуждение 456, 459
- Антимонопольный отдел Министерства юстиции США 461, 578, 581
- Арбакл Дж. 190
- Арбитраж (третейский суд) 40, 76, 117, 130, 131, 195, 196, 400, 401, 409, 418, 488—491, 558
 - третейские судьи 69, 137, 271, 291, 397, 401, 527
- «Арнольд, Швинн энд Ко.» 298, см. также «Дело компании „Швинн“»
- Аудиты 256, 257
- Аэрокосмическая промышленность 199

- «Безобразные принцессы» 248, 288
- Бесприбыльные организации 38, 619
- Буферные запасы 359, 363
- Бюрократическая организация 245—247, 254, 616
 - литература по проблеме недостаточности б. о. 247, 253, 616

- Ведомства (агентства), присуждающие франшизы 533, 536, 549, 557, 571, 572
- Вертикальные ограничения 299, 300, 585
 - эффекты в. о. 586
- Верховный суд США 576, 584
- «Вестерн Юнион» 264

- Взаимная торговля 315, 317, 329
Взаимный учет интересов (взаимность) 77, 251, 292, 309—318, 327, 585
Власть 43, 209—211, 333, 336, 338, 370, 378—380, 399, 411, 413, 420, 435
Внутренняя контракция 349, 350, 356, 366, 370
 в сталелитейной промышленности 375
Внутренняя организация 29, 34, 35, 42, 56, 125, 142, 156, 160—163, 165, 168, 173, 221, 226, 227, 247—251, 255, 268, 341, 344, 357, 395—398, 436, 437, 455, 469, 499, 511, 525, 612, 633
 издержки в. о. 234
 в социалистических фирмах 265
Возобновление контракта 205, 418
«Вольво» 429
«Входные барьеры» 55, 60, 64, 152, 173, 174, 327, 575—579, 601
 литература по проблеме в. б. 64
Выборочное вмешательство 227—231, 245, 266
Выкупы предприятий работниками 426
Выражение работниками своего мнения 403—409
Высокая частота динамических изменений 445, 451
Выходные пособия 498

«Галф Ойл» 322
Гарантии 56, 74—78, 84—86, 99, 109, 205, 258, 292, 389, 395, 432, 478, 480, 487, 488
 в натуральной форме 291
 двусторонние 183, 483, 494
 контрактные 454, 478
 структура управления как г. 332, 473, 515
Гарвардская школа в экономической науке 62, 578
Гипотеза о скомбинированных мотивах борьбы предпринимателей с профсоюзами 377
Город Лос-Анджелес, штат Калифорния 540, 542
Город Нью-Йорк 568, 571
Город Окленд, штат Калифорния 552, 557—567, 572
Господствующая теория цен 179
Государственная политика в отношении слияний 172—177, 574, 578
Государственное (экономическое) регулирование 77, 88, 216, 518, 520—525, 530—533, 534, 542, 547—550, 554, 555, 604, 606
Гражданские судебные процедуры 33, 76, 130, 131, 136, 137, 271, 402, 488
 в Японии 208
Границы фирмы 31, 39, 64, 236, 602
 рациональные г. ф. 169—172, 197, 575
Групповая (артельная) организация 49, 70, 389, 394, 468
«Группа равных» (как способ организации работы) 348, 349, 353—357, 365, 369, 428

Двухэтапное ценообразование 293, 297, 298
Дело компании «Формост Дайариз» 575, 580
Дело «ДжиТИ-Сильвания» 585
Дело «Швинн» 85, 298—307, 581, 583, 584
Дерегулирование 445, 519, 556
Держатели долговых обязательств 482, 484
«Дженерал Моторс» 195—197, 206, 263, 429, 446, 452, 457, 458, 471
Диверсификация 458, 461
Дивизионализация 437, 451, 452, 457

- Дилемма «заключенных» 330
Дискреционное управление 38, 470, 475, 502—511
Дифференцированное уклонение от риска 99, 124
Доверие 39, 122, 635, 636
Доктрина «контрактной ограды» 422
Достовверные обязательства 56, 99, 265, 273, 274, 292, 294, 314, 328
Достовверные угрозы 232, 273, 296, 591, 593, 603
 исследования д. у. 274, 603
Дочерние компании 423, 451, 463, 465, 468
Дуополия 588, 589
Дюк Дж. 185
«Дюпон» 446, 447, 471, 597
Дюран У. 446, 458
- Европейское экономическое сообщество 218
- Железные дороги 184, 198, 264, 350, 379, 438—445, 470
- Загрязнение окружающей среды 492
Заключающие контракт экономические агенты 352, 354, 364
Закон Вагнера 40, 400, 404
Закон Клейтона, статья 7 598, 605
Закон Робинсона — Патмана 86, 293—294
Закон Шермана, статья 2 598
«Заложники» (залог) 274, 275, 281, 284, 287, 289, 293—296, 310, 315, 325, 329
Зарубежные инвестиции, прямые 437, 462—468, 472
Затраты, сопряженные с выполнением контрактных обязательств 58
«Зингер Сьюинг Мэшин» 187, 202
«Золотые парашюты» 498—501, 505
«Зоны согласия» 350, 354, 357, 398
- «ИБМ» 190, 214
Иерархин 50, 150, 156, 226, 235, 238, 267, 332—338, 345, 356, 369, 383, 431, 439, 445
 исследования и. 449
 контрактные 354, 355, 382
 степень развития и. 354, 357
 организационные 433
Иерархическая организация 369, 622
Издержки плохой адаптации 57, 608
Измерительное ответвление экономической теории транзакционных издержек 69, 145—147, 191, 338, 478
Инвестиции, специфичные по местоположению 82, 196, 445
Индекс Херфиндала 175
Индустрия
 грузовых автоперевозок 444
 телеграфных услуг 264
«Инженеры транзакционных издержек», специалисты в области коммерческого права 624
Интеграция 85, 153, 154, 178, 181, 194, 212, 220, 235, 237, 245, 254, 256, 266, 268, 378, 379, 396
 вертикальная 31, 49, 54, 62, 66, 77, 84, 106, 124, 125, 138, 141, 145, 152, 153—157, 161, 166, 172—175, 178—184, 197, 213—219, 222, 224, 227, 229, 238—241, 279—281, 284, 378, 396, 436, 583, 604

- выгоды от в. и. 253
- изучение в. и. 200
- преимущество в. и. 142
- «вперед» 154, 178, 183, 189, 193, 194, 212—214, 218, 306, 378, 437, 470
- естественная 157, 181, 218
- «назад» 154, 169, 178, 200, 201—203, 218
- ограниченная 194
- ошибочная 184, 189, 203
- Интенсивность работы 360, 361, 365, 367
- Информационная асимметрия 64, 98, 102, 147, 149, 237, 466, 478, 592, 622, 632
- Информационное участие в совете директоров 479, 489, 495, 506
- Использование оборудования 360, 361, 365
- Истмен Дж. 187
- История бизнеса 42, 49, 180, 618

- Кабельное телевидение 517, 535, 539, 548, 553—559, 562, 564, 568—573
- Информационный Центр к. т. 533, 557
- «Канадское исследование» 319—326, 553
- Капитал 333, 377, 396, 424, 434, 455, 464, 476
- затраты на к. (стоимость к.) 174, 176, 294, 488
- «человеческий» к. 396, 406, 414, 418, 422, 552
- Капиталистические способы организации 349, 355—357, 365
- Капиталисты 209, 260, 350, 352, 371, 425
- Карнеги Э. 217, 376, 377
- Картели 52, 264, 442, 443, 585
- Квазиренды 105, 110, 391, 396, 503
- Квазирыночная организация 620
- Классификация контрактов 74, 77, 84, 107, 268, 285, 402, 434, 453, 473, 583
- Клиенты (потребители) 489—491, 506, 514, 622, 623
- «Кодак» 187, 192, 591
- Кодетерминация 479, 481
- Коллективная организация 83, 206, 385, 407—410, 417—420, 435, 552
- к. о. рабочих 356, 496
- Коллективные торги 39, 40, 399, 404, 408
- Коммунный-тип способ организации работы 347, 353—357, 361, 364, 365, 370, 371, 378
- Компания-город 78, 83
- Компьютерная промышленность 214
- Конгломератная форма организации 456, 458
- Конгломераты 215, 437, 457, 460, 463, 472
- Конкуренция 71, 74, 77, 520, 535, 536, 576
- ex post* 118
- Контракт (договор) 40, 89, 91, 111, 128, 136, 385
- монополистические концепции к. 62—66
- выполнение к. 41, 67, 69, 72, 74, 118, 125, 148, 276, 291, 480, 494, 530, 532
- исследования к. 35, 41, 124, 127, 173, 329
- «рамочная» концепция к. 32, 33, 328, 351
- Контракт найма 546
- Контрактация 36, 56, 59, 67, 88, 89, 102, 109, 118—120, 124, 158, 179, 196, 198, 200, 204, 207, 253, 269, 278, 320, 353, 363, 369, 421, 471, 492, 495, 520, 525, 535, 607, 615, 637

- автономная 280
- альтернативные способы 39, 94, 351, 380
- внутренняя 259, 260
- всеобъемлющая 95, 102, 126, 128, 146, 232, 351, 352
- двусторонняя 142, 144, 196, 268, 347, 352
- дискретная 105, 116, 128, 136
- долгосрочная 125, 202, 536, 549
- классическая 130, 134, 143
- коммерческая 150
- краткосрочная 531, 536
- на вероятностных рынках 94, 128
- неоклассическая 134
- неполная 146, 287, 291, 350, 352, 520
- непрерывная 352, 367, 370
- нестандартная 56, 63, 64, 69, 109, 124, 294, 311, 323, 326, 330, 455, 551, 582
- описанная 360
- «отношенческая» 48, 50, 132, 134
- периодическая 351, 353, 367, 370
- по принципу «издержки плюс прибыль» 234, 255, 257
- предварительная (*ex ante*) 87, 483, 519
- «раз и навсегда» 121, 527
- рыночная 234, 268, 402, 434, 587
- сложная 65, 66, 84, 102
- фактическая (*ex post*) 87, 107
- Контракция в ее целостности 70, 78, 82, 83, 330, 493, 503, 519, 583, 629, 630
- Контрактная кривая, смещающаяся 57—58, 144, 398, 401, 608
- Контрактное право 32, 56, 128—131, 137, 276, 627
- Контрактные издержки 57, 535
- Контрактные ограничения 583
- Контрактные отношения 149, 356
- Контрактные сравнения 367
- Контрактные характеристики 367
- Контрактный человек 91
- Контракты 33, 41, 71—74, 79, 89, 105, 107, 114, 115, 120, 121, 125, 135, 138, 158, 205, 208, 270—273, 276, 282, 285, 287, 290, 293, 297, 298, 302, 319, 325, 328, 331, 345, 346, 351, 354, 356, 367, 389, 412, 418—421, 453, 454, 467—470, 477, 483, 489, 492, 504, 506, 522, 532, 548, 554, 583, 611, 625, 629
- альтернативные 84, 277, 294
- двусторонние 352, 363, 440, 494
- долгосрочные 106, 129, 183, 200, 270, 421, 527, 531, 536, 547
- заключаемые «раз и навсегда» 526
- ex post* институты к. 52
- классификация 80, 126, 133, 134
- когнитивная карта к. 62, 145, 173, 191, 338
- коммерческие 397, 398
- к. найма 350, 396—398, 419
- нестандартные 145, 165, 180, 313, 454
- самовыполняющиеся 276
- сложные 290, 352, 468, 519, 574
- с менеджерами 495, 497
- Контроль качества 364
- Концепция жизненного цикла отрасли 209, 213, 214

- Концепция экономии финансовых ресурсов 209, 214
Кооперативная организация 365, 394
Кооперативы 81, 83, 123, 427
Кооперация 33, 34, 330, 419
Корпорации 476, 491, 493, 505, 507, 514, 577, 604
американские 394, 463
находящиеся в собственности работников 424
правовые особенности к. 437
современные 48, 474, 511
«Крайслер» 481
Кредиторы 486
«Ксерокс» 597
- «Левнафан» (Гоббса) 271
Леворадикальная экономическая литература 428
Леворадикальные экономисты 332, 337, 341, 371
Лидерство 359, 364
«Линкольн Электрик» 429
Литература по проблемам
контрактации на вероятностных рынках 68
самовыполняющихся соглашений 276
социологии труда 428
торгов за франшизы на естественную монополию 519
транзакционных издержек 69
Лицензирование 404
Личностное (неявное, молчаливое) знание 33, 34, 42, 105
Логика теории транзакционных издержек 168, 177, 196, 200, 205, 254, 408, 444
- «Маккормик Компани» 202
Маккормик С. 189
Максимизация 93, 96
прибыли 258, 469, 475, 507, 575, 592
общей прибыли 73, 99, 102, 121, 142, 279, 352, 527
Манхэттенское кабельное телевидение 568
Межфирменная организация 442
Менеджеры 185, 229, 242, 265, 427, 433, 439, 441, 447, 451, 461, 474, 480, 482, 484—486, 497—504, 510, 511—515
Менеджмент (администрация фирмы) 40, 41, 210, 218, 395, 397—400, 409, 434, 484, 487, 493, 495
литература по м. 446, 505
Механизм выражения коллективного мнения 410, 411
Механизмы вознаграждения 497
«Миад Корпорейшн» 215, 461, 602
Микроаналитические исследования 179, 551
Минимизация транзакционных издержек 27, 28, 35, 51, 52, 54, 59, 96, 178, 191, 217, 463, 465, 472, 578, 581, 602, 608
Министерство юстиции США 177, 581
Модели
входных барьеров 587—589
олигополии 578, 588
Моделирование механизма контракта 68, 69, 101, 102
литература по проблеме м. м. к. 68, 72
Модель «заложника» 274, 277, 281, 288, 293, 297, 308, 626
расширенный вариант м. «з.» 316

- Модель торгов за франшизы, простая 521
 Модель частичного равновесия (из экономической теории благосостояния) 580
 Мониторинговая модель совета директоров 502, 511
 Монополия 51, 55, 62, 64, 69, 70, 81, 111, 124, 133, 152, 201, 224, 319, 326, 402, 403, 407—411, 436, 472, 517, 554, 573
 двусторонняя 75, 121, 201, 352
 естественная 73, 87, 88, 518—526, 529
 частная 87, 517
 Монопольная власть 63, 172, 384, 418, 420, 456, 521
 Монопольная франшиза 517
 «Монополистическое» направление исследований контрактов 62, 172, 323
 Мультидивизионализация 166
 Мультидивизиональная структура 215, 242, 445, 446, 508
 Навязывание принудительного ассортимента 54, 63, 467, 574
 Наемные работники 105, 394, 397, 506, 511
 Назначение на рабочие места 367
 описание процесса 359
 Налоговые факторы 215
 Наниматели 346, 413—418
 Нарушение соглашений 72, 310, 326, 330
 Национальная ассоциация мясников по защите интересов потребителей 379
 Национальная сталелитейная корпорация 426
 Национальный совет по трудовым отношениям 401, 422
 Национальный союз труда 403
 «Негостеприимная» традиция экономического анализа 65, 307, 323, 324, 455, 469, 581
 Недиверсифицируемый риск 413
 Недостаточность рынка 50, 475, 505, 519
 литература по проблеме н. р. 37, 54
 Независимый профсоюз сталелитейщиков 426
 Нейтральность к риску 609—612
 Неоклассическая модель 507
 Неоклассическая экономическая теория 29, 43, 93, 100, 105, 384, 402
 Неопределенность 71, 87, 99, 104, 111—117, 129, 132, 143, 145, 182, 197, 200, 223, 276, 388, 522—528, 573, 592
 Непрерывность 406, 410, 414
 Низкая частота динамических изменений 445, 451
 Новая институциональная экономическая теория 49, 65, 88
 Нововведение (инновация) 235—240, 259, 262, 263, 266, 336, 361, 366, 367, 375, 376, 386, 437, 596, 634
 организационное 48, 51, 216, 217, 429, 440, 442, 445, 456, 507, 619, 633, 634
 Обмены 182, 195, 200, 228, 229, 253, 277, 321, 324—328, 330, 477
 Оборонные контракты 134, 180, 532, 533, 547, 619
 Обработка информации 449—455, 460
 Объединенная ассоциация работников чугунной, сталелитейной и оловоплавильной отраслей 375
 Объединенный профсоюз горняков 422, 589
 Оговорки о скользящих ценах 140, 249
 Ограничения на рыночную экспансию 322—326

- «Оксидентал Петролеум» 215, 461, 602
Олигархия 421
 Железный Закон о. 421, 615
 третий случай о. 422, 588
Оппортунизм 30, 35, 39, 70—74, 89, 93, 97—104, 110—114, 120—126, 135,
139, 142, 144—148, 176, 205, 207, 284, 288, 447, 449—455, 460, 471, 494,
527, 528, 537, 609, 615, 639
Оптовая торговля 185, 194
Организационная структура
 М-типа 166, 446, 448, 451—455, 457—460, 463, 468—471, 508—510,
 620
 У-типа 166, 446, 451—455, 470, 471, 508—510
 Х-типа 446, 451—455, 470, 471
Организационная форма 462, 464, 468, 472
Организационное поведение, исследования его 179
Организация 28, 33, 34, 41—43, 48, 50, 85, 90, 95, 234, 251, 256, 257, 263,
340, 370, 423, 630
 альтернативные способы о. 94, 117, 156, 341, 584, 619
 корпоративная форма о. 339
 работы 70, 418, 604
 работников 339, 434, 496—497
 рынка труда 77, 84, 610
Особенности организации продуктового потока 358, 363—367
Особенности распределения трудовых заданий 359, 363, 366
Особенности системы стимулирования 360, 363—366
«Отношения административного подчинения» 350—357, 361, 366, 369,
423—428
Отношенческая артель, ее описание 394
Отраслевая организация 36, 61, 65, 180

«Пабст Брюинг» 190, 202
Период выполнения контракта 99, 538
Периоды возобновления контракта 73, 107, 118, 125, 243, 259, 351, 354,
355, 389, 421, 520, 535—538, 543—548, 568
Планы акционирования работников предприятия. (ESOPs) 516
Платежи за вход в отрасль 324—326
Плюрализм производственных отношений 399, 400
Побочные эффекты 191, 194, 296, 297, 427, 492, 596
Поведение по принципу «ты — мне, я — тебе» 251, 494, 507
Подрядчики 259, 350, 365, 366
Познавательная способность 72, 93—96, 102, 223
 в социалистической экономической теории 104
Политика «двух продавцов» 205
Полупроводниковая промышленность 240
Послушание 97, 100
Поставщики 488, 489
Права собственности 38, 49, 65, 66, 366, 396, 398, 400, 420
 литература по п. с. 66, 68
 Правдивость в кредитовании 623
«Правила вертикальных слияний» (1968, 1982, 1984 гг.) 152, 172—177,
311, 327, 581, 602
Правовой централизм 56, 57, 69, 91, 269, 271, 275, 328, 401
Пратт Дж. Л. 446
Предприниматели 295, 296, 345, 346, 484
Предпринимательская деятельность 223, 239

- Предпринимательские способы организации работы 345, 352, 354, 357
Предубеждения относительно обновления активов 252
Презентативность 128, 129, 136
Преследование личного интереса 71, 93, 97, 100, 123, 125
 с использованием коварства 71, 123
Привилегированное дилерство 261, 303, 304
Прикладная теория цен 65, 124, 575, 632
Принцип равенства исходных условий сделки 309
Принятие решений 354, 357, 369
 демократическое 349, 353, 356
 стратегическое 453, 508, 510
 Присуждение франшизы 521, 528—531, 569
Проблемы царя Соломона 148—149
Производительность 430, 431
Производственные кооперативы 423—425
Производство фасованного мяса 186, 378, 379
«Проктер энд Гэмбл» 457, 576, 577
Простейшая артель, ее описание 392
Противостояние ручных и водяных мельниц 373
Протондустриализация 343
Профсоюзная организация 124, 395, 399, 411, 420, 604
Профсоюзное движение (юнионизм) 402—405, 409, 411
Профсоюзы 402—409, 417, 420—423, 435, 496, 552
Прощение 248, 621, 629, 638
- Рабочее самоуправление 476, 618
Рабочие 80, 83, 209, 342—352, 353, 355, 360, 364, 369, 377, 392, 394, 404,
 413, 418, 420, 425, 429, 435, 475, 479, 480, 514, 544, 546
Рабочие кооперативы 424
Размер фирмы 155, 165, 220, 222, 224, 226, 241
«Рамтек Корпорейшн» 263
Распознавание (значения технологий) 465, 466
Расходы на тяжбы 58, 608
Рациональность 35, 43, 93, 96, 246, 614
 неограниченная 68, 72, 102, 125, 146, 302, 306, 447
 ограниченная 34, 42, 70—74, 89, 93—95, 102, 110, 111, 114, 121,
 124—126, 142, 146, 176, 223, 225, 288, 303, 304, 352, 451, 460, 471,
 527, 536, 609, 615
 органическая 93, 96—97, 102
 преднамеренная 33, 42, 94
- Реагирование (на локальные и системные шоки) 360, 364, 367
Регулирующее ведомство (орган) 298, 490, 515
Решения проблем в стиле Одиссея 248
Розничная торговля 186
Ройал Л. 215, 459
- Рынки 31, 35—39, 48, 50, 54, 56, 68, 73, 82, 90, 109, 110, 116, 130, 135,
 138, 149, 155, 156, 160—162, 165, 171, 192, 217, 221, 228, 234—238, 248,
 254—258, 260, 266—268, 276, 293, 313—317, 324, 326, 344, 353, 395,
 397, 436, 439, 440, 465, 488, 505, 517, 519
 капитала 67, 218, 448, 457, 459, 460, 472, 475, 508, 511, 515
 информации 466
 наличных ресурсов 392, 410
 труда 49, 67, 216, 332, 399, 417
 ценных бумаг 475, 487
- Рыночная власть 209, 327, 418, 465, 575, 577—581, 601

- Рыночная контрактация 31, 142, 159, 601
 дискретная 67, 73, 77
 классическая 75, 89, 477
- Рыночная организация 35, 66, 70, 85, 89, 220, 227, 247, 395, 398, 520
- Рыночные альтернативы 136
- Рыночные ограничения, вертикальные 84, 604
- Рыночный механизм управления 75, 135, 143, 145, 160, 164
- Рыночный обмен, классический 62
- «Рыцари труда» 403
- Самоуправление 349
- Свифт Г. 186, 379
- Свобода действий рабочих 418
- Связанные контракты 54, 63, 585
- Семейная организация, ее изучение 619
- Система «выкладки сырья и контроля за производством» 336, 343, 345—346, 347, 352, 356, 357, 361, 363, 369—373
- Ситуация «сидящего монополиста» 588—591, 603
- Ситуация «сидящего монополиста»/дуополии 578
- «СКМ Корпорейшн» 597
- Скрытость полной информации 338, 340, 471
- Слияния 214, 224, 241, 244, 248, 264—266, 311, 442, 443, 459, 534, 574, 581
 конгломератные 224, 310, 457, 459, 462, 574
- Слоун А. П. 188, 260, 446, 447, 457
- Собственники 413, 473, 474, 482, 513
- Собственники и/или управляющие фирмы 621
- Собственность 38, 56, 66, 69, 81, 88, 185, 240—243, 342, 345, 348, 350, 354—357, 363, 382, 426, 437, 443, 617
 общая 168, 229, 292, 347, 441
 объединенная 130, 158, 167, 181, 241, 268, 298, 617
- Совет директоров корпорации 399, 473—476, 481, 485, 489—495, 503, 511—515
 контролирующая модель с. д. к. 503
 партиципативная модель с. д. к. 502, 503, 511
 членство в с. д. к. 479, 502
- Соглашение между компаниями «Империал» и «Шелл» об обмене продукцией 322
- Соглашения о товарообменах 322—326
- Соединенные Штаты Америки 207, 422, 463
- «Состояние конкуренции в Канадской нефтяной промышленности» 319
 см. также «Канадское исследование»
- Состыковка стимулов 67, 69, 72, 148, 451, 502
 литература по проблеме с. с. 65
- Состязания за доверенности 509
- Социализм 405, 618
- Социалистическая критика против капитализма 433
- Социалистическая экономическая организация 428
- Социалистическая экономическая теория 104
- Социалистические менеджеры 265
- Социалистические фирмы 38, 265, 349, 371
- Специфичность активов 52, 70—74, 89, 105—111, 116, 133, 142, 143, 149, 153, 159—168, 178, 179, 182, 193, 194, 202, 220, 221, 229, 232—235, 238, 240, 254, 268, 282, 285, 294, 329, 339, 386, 388, 487, 518, 519, 617, 632
 с. человеческих а. 183, 228, 388, 391, 405—409, 414, 480

Специфичность

местоположения 82, 167—170, 182, 201, 202, 228, 339, 445
физических активов 201, 202

Способы контрактации 179, 353

Способы организации, основанные на коллективной собственности 345, 347, 354—357, 364

Способы организации работы 338, 341—346, 353, 354, 358, 381
литература по с. о. р. 342—344, 382

Сравнения типов собственности 363

Сравнительный анализ экономических систем 618

Сталелитейная промышленность 200, 217, 337, 375, 376, 418

Стиль царя Канута 229

Стимулы (побудительные мотивы) 141, 251, 258, 261, 266, 267, 294, 305, 326, 452, 508, 620, 633

денежные 248, 265

маломощные 221, 233, 254, 255

мощные 138, 160, 161, 221, 230, 231, 233—237, 240, 254, 259, 262, 265—267, 443, 506, 612, 633

Стратегическое поведение 58, 64, 73, 209, 215, 504, 587, 592—598, 601—603
литература по с. п. 64

Строительная промышленность 260

Структуры управления 52, 55—59, 65, 70, 78, 88, 130, 134, 141—145, 155, 180, 217, 258, 309, 329, 384, 388, 392, 394, 408, 435, 484, 488, 496, 511, 512, 583, 605, 611, 628

альтернативные 28, 89, 112, 329

внутрифирменные 84, 166, 392, 395

двусторонние (объединенные) 134, 137, 489

защитные 77, 144, 388, 402, 413, 435

специализированные 30, 76, 116, 117, 134, 137, 200, 291, 340, 402, 434, 480

транзакционно-специфические 134, 136

с. у. трудовыми отношениями 386, 405, 423, 552

Стюарт Дж. П. 577, 605

Субоптимизация 365, 409, 433, 615

Субподрядные отношения 203, 207, 372, 423

Субподрядчики 203, 204—205

Субъективный риск 29, 97, 103

Судебный порядок улаживания споров 33, 40, 52, 68, 69, 74, 117, 256, 271, 329, 607, 627

«Тексас Инструментс, Инк.» 491

Текстильная промышленность 213

«Теле Промп Тер Корпорейшн» 561—564, 567, 568, 571

Тендерные предложения 509, 510

«Теннеко, Инк.» 261

Теория

«групповой» (артельной) организации 101, 103, 451

диверсифицированного инвестиционного портфеля 457

доминирования (господства) 209, 210

контрактации на вероятностных рынках 101, 102

монопольных рычагов 62, 172, 574, 578

состоятельных рынков 73

Теория власти, ее применение 64, 124, 125, 209, 210

Технология 27, 28, 64, 78, 82, 124, 154—159, 168, 209, 211, 277, 334, 343, 381, 436, 455, 470, 575, 613, 617

- общего назначения 74—78, 277—280, 291—294, 477, 495
- специального назначения 75, 277—280, 291, 293, 477
- Товарообмены между нефтяными компаниями 319, 553
- «Тоёта Мотор Компани» 203—207
- Торги за франшизы 73, 87, 88, 118, 517—521, 532, 539, 540, 542—544, 548, 555, 573
 - конкретный случай 204
- Торги об условиях сделки 211, 407, 417
- Торговля между конкурентами 312, 320, 324
- Традиция общего права 323
- Трансакции (сделки) 31, 39, 40, 50, 55—59, 71—74, 77, 78, 84, 91, 95, 99, 106—111, 115, 116, 127—137, 138, 141—147, 150, 155, 157, 170, 175, 179—182, 217, 219, 235, 238, 239, 250, 258, 260, 266—268, 276, 292, 308, 318, 330, 334, 353, 381, 386, 389, 395, 402, 434, 477, 602, 607, 620, 624, 627
 - параметры т. 104, 132, 386, 613
 - т. на рынке труда 385, 386, 434, 435
 - т., связанные с транспортировкой 199
 - рыночные 129, 155, 323
 - смешанные 626
 - стандартные 144, 163
- Трансакционные издержки 28, 31, 38, 41, 53—55, 59, 84, 116, 153—154, 156, 171, 177, 178, 180, 191, 193, 197, 212—215, 275, 294, 306, 320, 332, 338, 343, 345, 374, 380, 384, 456, 470, 526, 551, 574, 584, 608, 625, 641
- Трансакционный анализ 28, 172, 324, 434, 468
- Трансакция, определение 27
- Трансакция как базовая единица анализа 30, 35, 52, 88, 156, 340, 617
- Транснациональная компания (ТНК) 437, 462—468
- Транспортные расходы 358, 361
- Трансферт (передача) технологий 466—468, 472
- Труд 40, 346, 399, 400, 408, 512
 - разделение т. 116, 334—336, 346, 371, 450
 - специализация т. 334, 359
- Трудовое право 32, 399, 625
- Трудовые контракты 506, 637
- Удовлетворенность
 - профессией (трудом) 428, 430, 431
 - работой 338
- Уклонение от риска 610
- Умышленное аннулирование (расторжение) контракта 287, 291
- Унитарная организационная структура 166, 446, 508
- Управление (Governance) 40, 71, 74, 82, 124, 127, 132, 146, 165, 216, 267, 290, 311, 329, 331, 386, 403, 405, 410, 451, 489, 495, 496, 620
 - альтернативные способы у. 217, 274
 - внутрифирменное 160, 468, 471
 - двустороннее 137, 196, 488, 512, 514
 - защитное 84—85
 - изучение у. 110, 146
 - корпоративное 77, 216, 396, 398, 483, 551, 604, 630
 - объединенное 141, 196
 - трехстороннее 134, 136
- Управление
 - товарными запасами 185, 194
 - с позиций заинтересованной группы 476

- Управленческие расходы 160, 162, 163—164, 166, 169, 193, 220, 221, 233, 253, 268, 612
- «Управленческое» ответвление экономической теории транзакционных издержек 69, 145, 191, 338, 478
- Управляемое работниками предприятие 427
- «Утечки» продукта на «стыках» производственных стадий 359, 363—364, 366
- Утопические способы организации 101—104
- Участие в прибылях 505
- Федеральная торговая комиссия 319, 456, 575, 580, 597
- Федеративный способ организации работы 346, 347, 352, 355, 356, 363, 370
- Финк А. 443
- Фирма, ее теория 157, 181, 333, 469
- Фирма как структура управления контрактами 35, 49, 52, 217, 510, 574, 602, 607
- Фирмы 31, 36, 39, 48, 50, 64, 93, 106, 124, 138, 160—162, 165, 166, 169, 173, 174, 192, 210, 216, 220, 222, 226, 227, 233—239, 248—250, 254, 258—263, 266, 312—315, 319, 323, 324, 371, 392—396, 409, 413, 417, 420, 424, 426, 436, 442, 452, 454, 460, 464, 465, 473, 480—497, 504—517, 610, 621
- доминирующие 173, 174, 215, 222, 415, 416, 578, 588, 593, 595, 599, 603
- «Фишер Боди» 195—197
- «Фокус Кейбл оф Окланд, Инк.» 561—569, 571, 572
- «Форд Мотор Компани» 188, 196, 202, 218
- Франчайзинг 54, 150, 293, 299, 305
- Франшизы 85, 188, 260, 299, 302, 559—573, 583
- Фрезер Д. 481
- «Фриджидэйр» 458
- Фрик Г. К. 376
- Фундаментальная трансформация 109, 117, 121, 161, 339, 535
- Хищническое поведение 588, 592—596, 600, 601
- Хищническое ценообразование 215, 587, 594, 601
- Холдинговая компания 215, 446, 448, 449, 457, 470
- «Хьюстон Ойл энд Минерал Корпорейшн» 261
- Ценовая дискриминация 54, 64, 70, 86, 152, 578, 586
- Ценообразование на основе предельных издержек 523, 524, 594
- Центр исследования историй предпринимательства Гарвардского университета 634
- Частная информация 68, 72, 102, 114, 125, 146, 147
- Частный порядок улаживания конфликтов 33, 39—41, 50, 52, 56, 57, 69, 71, 74, 90, 91, 183, 269, 272, 275, 288, 328, 399—402, 607, 627
- Частота транзакций 104, 116, 132, 143, 182, 198, 386, 467
- Человеческое достоинство 93, 428, 434, 435
- Чикагская школа в экономической науке 62, 64, 517, 577, 578
- Чистые выгоды 279—280, 284, 579, 628
- Чрезмерная пытливость 70, 148
- Школа человеческих отношений 431
- «Шлитц» 190

- Эволюционная экономическая теория 97, 101, 619, 635
- Экономическая организация 29—32, 34, 35, 39, 48, 53, 100, 107, 116, 124, 143, 151, 155, 158—159, 160, 180, 200, 252, 323, 329, 382, 455, 512, 608, 616, 635, 639, 641
- исследования э. о. 49, 52, 71, 73, 79, 89, 91, 115, 124, 238, 272, 554, 640
- нестандартные способы э. о. 54, 62, 601
- проблемы э. о. 37, 55, 71, 98, 101, 112, 146, 149
- теория э. о. 43, 90, 122, 196, 615
- Экономическая теория информации 39
- Экономическая теория посредничества 619
- Экономическая теория транзакционных издержек 27, 28, 37, 43, 49—53, 55, 57, 61, 69, 71, 73, 74, 84—90, 92—97, 102, 104, 105, 107, 110, 111, 118, 127, 142, 147, 158, 159, 173, 177, 179, 183, 191, 219, 253, 338, 385, 388, 435, 444, 447, 455, 472, 605, 607, 610, 618, 632, 635, 640
- незавершенность э. т. т. и. 615
- ответвления э. т. т. и. 145
- Экономическая теория труда 617
- Экономия
- от масштаба 86, 138, 169, 174, 185, 190, 197, 223, 313, 323, 324, 327, 517, 522, 590
- от масштаба/разнообразия 30, 117, 160, 162, 164, 191, 192, 217, 220, 268, 613
- от скорости 212, 213
- от специализации 623
- Экономия транзакционных издержек 65, 117, 155, 200, 203, 215
- Эксперимент сети кооперативов «Мондрагона» 424
- Эксплуатация 416
- Экспроприация (отчуждение) 78, 205, 231, 288, 289, 292, 308, 314, 329, 391, 395—398, 417, 420, 425, 426, 434, 484, 485, 492, 512, 513
- «Эффективная» гипотеза о мотивах борьбы предпринимателей с профсоюзами 377
- «Эффективное» направление исследований контрактов 65
- Эффективность 34, 42, 51, 62, 68, 124, 127, 156, 172, 174, 211, 222, 274, 323, 327—331, 333, 337, 340, 357, 358, 371, 376, 379—380, 384, 399, 405, 407, 410, 418—424, 430, 431, 452, 465, 480, 504, 521, 523, 554, 575—581, 602, 611, 620, 628, 629, 640
- Эффекты репутации 64, 193, 206, 231, 313, 413—415, 591—593, 603, 621, 637, 638
- Югославия 428
- Югославская модель рабочего самоуправления 618
- Юридическая литература 32
- Япония 207, 208, 422
- Японская организация производства 203
- Японские профсоюзы 423
- Японские фирмы 207, 394, 423

Приложение 1

ГЛОССАРИЙ¹

Бюрократия (bureaucrasy) — вспомогательный персонал, ответственный за составление планов, сбор и обработку информации, рационализацию и проведение в жизнь решений высших управляющих, аудит-результатов деятельности и, в более широком смысле, за руководство операционными подразделениями иерархически организованной фирмы. Бюрократии присущи маломощные стимулы к повышению эффективности организации (ввиду невозможности *выборочного вмешательства*), и она подвержена стремлению к достижению собственных подцелей (что есть проявление *оппортунизма*).

Выборочное вмешательство (selective intervention) имело бы место, если бы бюрократическое вмешательство во взаимоотношения глобально автономных подразделений иерархически организованной фирмы происходило тогда и только тогда, когда есть перспектива получения ожидаемой чистой прибыли. Поскольку выполнимость обещания о выборочности вмешательства вызывает сомнение, то выборочное вмешательство в действительности невозможно. Если бы это было не так, то вся хозяйственная жизнь в обществе была бы организована в рамках одной большой фирмы. Однако поскольку выборочное вмешательство невозможно, то иерархии оказываются неспособны воспроизвести в своих границах рыночные стимулы.

Гарантии (safeguards) — дополнительные (если вообще они есть) меры обеспечения соблюдения договора, вносимые в контракт с целью снижения рисков (связанных в основном со специфичностью активов) и вселения уверенности в участниках сделки. Гарантиями могут быть штрафы, снижение *интенсивности стимулов* и/или более полно разработанный механизм *частного порядка* адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Двусторонняя зависимость (bilateral dependency). Длительные отношения зависимости между покупателем и поставщиком имеют место тогда, когда один из них или оба осуществили специализированные инвестиции в активы длительного пользования для поддержки своего партнера. Хотя иногда это положение имеет место изначально (например, известная ситуация двусторонней монополии), зачастую оно возни-

¹ Глоссарий подготовлен О. И. Уильямсоном.

Выделенные курсивом термины рассматриваются в глоссарии отдельно.

кает в ходе длительных контрактных отношений. Двусторонняя зависимость, при которой одна или обе стороны специализированы в своей деятельности относительно другой, есть значительно более распространенное явление, чем изначальная двусторонняя монополия. Такая зависимость порождает контрактные риски ввиду *неполноты контрактов* и наличия *оппортунизма*, для противодействия которым обычно вырабатываются контрактные *гарантии*.

Дифференцированная состыковка (*discriminating alignment*) — закрепление наименее затратоёмких структур управления для обеспечения осуществления *транзакций*.

Достоверное обязательство (*credible commitment*) — контракт, согласно которому сторона, действующая на основе обещания партнера, обязательно получит возмещение своих расходов, если обещавшая сторона преждевременно прекратит или иным образом прервет выполнение договора. Такие контракты следует отличать от недостоверных обязательств, являющихся пустыми обещаниями, и полудостоверных обязательств, содержащих риски экспроприации остаточного дохода. Достоверные обязательства соответствуют контрактам, в рамках которых одна или обе стороны делают инвестиции в специфические активы.

Иерархия (*hierarchy*) — транзакции, осуществляемые «под крышей» объединенной собственности (покупатель и поставщик находятся в рамках одной фирмы) и подпадающие под административный контроль («отношения административного подчинения», включая директивное руководство), управляются посредством иерархии. Контрактное право иерархии основано на терпеливости, в силу чего внутренняя организация есть сама для себя последняя инстанция для подачи апелляции.

Институциональная среда (*institutional environment*) — правила игры, определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и правовые нормы образуют основу производства, обмена и распределения.

Институциональное устройство (*institutional arrangement*) — контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и/или конкуренции.

Интенсивность стимулов (*incentive intensity*) — мера той степени, в которой участвующая в сделке сторона гарантированно присваивает чистые доходы (возможно, несет убытки), связанные с ее усилиями и решениями. Мощные стимулы возникают тогда, когда сторона располагает ясно определенным правом на свои чистые доходы и может легко установить их реальную величину. Слабощные стимулы возникают тогда, когда чистые доходы являются совокупным результатом деятельности сторон и/или когда величину индивидуального вклада одной из сторон в формирование этих доходов трудно определить.

Контракт (*contract*) — соглашение между покупателем и поставщиком, в котором условия обмена определяются тремя факторами: ценой, *специфичностью активов* и *гарантиями*. (При этом количестве, качество товаров или услуг, продолжительность контракта принимаются как уже определенные.)

Неполнота контрактации (*incomplete contracting*). Контракты являются очень неполными, если, во-первых, нельзя предвидеть все имеющие к ним отношение будущие непредвиденные обстоятельства; во-вторых, детали некоторых из последних неясны; в-третьих, нельзя достичь единого мнения о природе будущих непредвиденных обстоятельств; в-четвертых, невозможно прийти к единому и полному пониманию характера адекватных адаптаций к будущим непредвиденным обстоятель-

ствам; в-пятых, стороны не могут достичь единого понимания характера материализовавшегося непредвиденного обстоятельства; в-шестых, стороны не могут достичь соглашения о том, соответствуют ли используемые меры адаптации к возникшему и ранее непредвиденному обстоятельству тем, которые были определены на этот случай в контракте; и, в-седьмых, даже если стороны могут достичь полного согласия по вопросам как о характере возникших и ранее непредвиденных обстоятельств, так и об используемых мерах адаптации к ним, то третья сторона (например, суды) может не разделять этого мнения ни по одному из данных вопросов, следствием чего может стать дорогостоящая тяжба между двусторонне зависимыми участниками контрактных отношений.

Ограниченная рациональность (bounded rationality) означает экономическое поведение, которое является преднамеренно рациональным, но лишь в ограниченной степени; отражает лимитированность познавательных способностей человека в получении, хранении, восстановлении и обработке информации. Все сложные контракты неизбежно являются неполными по причине ограничений на рациональность поведения человека.

Оппортунизм (opportunism) — преследование личного интереса с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиению с правильного пути, обману, сокрытию информации и другим действиям, мешающие реализации интересов организации. Оппортунистическое поведение необходимо отличать от простого эгоизма, когда индивиды играют в игру с фиксированными правилами, которым они безусловно подчиняются.

Рынок (market) — арена, на которой автономные стороны вступают в отношения обмена. Рынки подразделяются на активные и вялые (*thick or thin*). Классические рынки относятся к первому типу, характеризующему большим числом покупателей и продавцов на каждой стороне трансакции. При этом соответствующие участники сделки друг другу несущественно, поскольку каждый из них может действовать самостоятельно при незначительных издержках от такого поведения для другой стороны. В случае вялого рынка участников трансакции немного, что является в основном следствием специфичности активов. *Смешанные формы контрактов и иерархия* возникают по мере возрастания значения факторов *специфичности активов* и соответствия участников сделки друг другу.

Слабая форма отбора (weak form selection) — отбор лучшей из осуществимых организационных альтернатив, отличный от отбора лучшей из всех возможных, включая гипотетические, альтернатив. В относительном смысле, «выживают» только наиболее адекватные решаемым задачам альтернативы, однако последние могут и не быть наиболее адекватными в любом абсолютном смысле.

Смешанная форма контрактации (hybrid) — долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность их участников, но обеспечивающие по сравнению с *рынком* дополнительные трансакционно-специфические *гарантии*.

Специфичность активов (asset specificity). Специфические активы — это те, которые являются результатом специализированной инвестиции и которые не могут быть репрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Специфичность активов может принимать несколько форм, среди которых основными являются специфичность «человеческого капитала», основных фондов, местоположения, а также целевые активы. Наличие специфических активов спо-

способствует возникновению *двусторонней зависимости*, которая усложняет контрактные отношения. Поэтому подобные инвестиции осуществляются лишь в тех случаях, когда они могут привести к снижению издержек производства или обеспечить дополнительные доходы.

Структура управления (governance structure) — институциональное образование, в рамках которого предопределяется цельность транзакции. Применительно к сфере бизнеса обычно различают три типа альтернативных дискретных структур управления сделками: классический рынок, смешанную форму контрактации и иерархию.

Транзакционные издержки (transaction costs) — *ex ante* издержки, связанные с составлением проекта договора, ведением переговоров и обеспечением гарантий соглашения, и в особенности *ex post* издержки, связанные с неэффективной адаптацией и корректировкой договора и возникающие, когда реализация контракта сбивается с установленного курса в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений. Это затраты на управление экономической системой.

Транзакция (transaction) — микроаналитическая единица анализа в экономической теории транзакционных издержек. Транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов. Транзакции опосредуются управленческими структурами (*рынками, иерархиями и их смешанными формами*).

Частный порядок улаживания конфликтов (private ordering) — самосформировавшиеся механизмы для обеспечения адаптивного, последовательного принятия решений автономными участниками контракта, предполагающие раскрытие относящейся к делу информации, самостоятельное разрешение споров, а также механизмы распределения обязанностей с целью устранения пробелов в договоре, ошибок и упущений, а также неравенства в соблюдении интересов сторон. (При этом, однако, судебный порядок разрешения конфликтов обычно доступен как последняя инстанция для подачи апелляций.)

БИБЛИОГРАФИЯ РАБОТ О. И. УИЛЬЯМСОНА

Монографии

The Economics of discretionary behavior: Managerial objectives in a theory of the firm. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1964 (повторные издания — 1967, 1974; японский перевод — 1981).

Corporate control and business behavior: An Inquiry into the effects of organization form on enterprise behavior. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1970 (японский перевод — 1974).

Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New York: Free Press, 1975 (японский перевод — 1980; итальянский перевод главы 2 — 1985; испанский перевод — 1991).

The Economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting. New York: Free Press, 1985 (испанский перевод — 1987; итальянский перевод — 1989; немецкий перевод — 1990; французский перевод — 1994; польский перевод — 1995; русский перевод параграфа 1 главы 2 «Поведенческие предпосылки современного экономического анализа» // THESIS, 1993, вып. 3, с. 39—49; полный русский перевод: *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция.* СПб.: Лениздат, 1996).

The Mechanisms of governance. New York: Oxford university press, 1996.

Книги под редакцией и с авторским участием

Prices: Issues in theory, practice and public policy. C. F. Phillips and O. Williamson (eds.). University of Pennsylvania Press, 1968.

Antitrust law and economics. O. Williamson (ed.). Houston: Dame publishing, 1980.

The Firm as a nexus of treaties. M. Aoki, B. Gustafsson and O. Williamson (eds.). London: Sage publications, 1989.

Organization theory: From Chester Barnard to the present and beyond. O. Williamson (ed.). New York: Oxford University Press, 1990 (2-е дополненное издание — 1995).

Industrial organization. O. Williamson (ed.). London: Edward Elgar publishing Ltd., 1990.

The Nature of the firm. O. Williamson and S. Winter (eds.). New York: Oxford University Press, 1991.

Transaction cost economics. O. Williamson and S. Masten (eds.). Aldershot, Eng.: Edward Elgar, 1995.

Сборники собственных статей

Economic organization. Brighton, England: Wheatsheaf publishing Ltd., 1986 (японский перевод — 1989; итальянский перевод — 1991).

Antitrust economics. Oxford, England: Basil Blackwell, 1987.

Статьи

The Elasticity of the marginal efficiency function: Comment // American Economic Review, 1962, vol. 52, p. 1099—1103.

Selling expense as a barrier to entry // Quarterly Journal of Economics, 1963, vol. 77, p. 112—188.

A Model of rational managerial behavior.— In: R. M. Cyert and J. D. March (eds.). A Behavioral theory of the firm Englewood Cliffs, N. J., 1963.

Managerial discretion and business behavior // American Economic Review, 1963, vol. 53, p. 1032—1057 (повторно опубликована In: В. М. Руссетт (ed.). Economic theories of international politics. Chicago, 1968; In: М. Gilbert (ed.). The Modern business enterprise. Penguin, 1972; In: Е. Furubotn and S. Pejovich (eds.). The Economics of property rights. Cambridge, Mass., 1974).

Innovation and market structure // Journal of Political Economy, 1965, vol. 73, p. 67—73.

Incentive contracts: An Analysis of adaptive response // RM-4363 PR, RAND, 1965, June, p. 64 and ix.

A Dynamic theory of interfirm behavior // Quarterly Journal of Economics, 1965, vol. 79, p. 579—607 (повторно опубликована In: В. М. Руссетт (ed.). Economic theories of international politics. Chicago, 1968; In: W. Evan (ed.). Interorganizational relations. London, 1975).

Peak load pricing and optimal capacity under indivisibility constraints // American Economic Review, 1966, vol. 56, p. 810—827 (японский перевод — 1967; повторно опубликована In: R. Turvey (ed.). Public Enterprise. Middlesex, England, 1968).

The economics of defense contracting: Incentives and performance // The Economics of Defense, Columbia University Press, 1967.

Hierarchical control and optimum firm size // Journal of Political Economy, 1967, vol. 76, p. 123—138 (повторно опубликована In: В. Недхам (ed.). Readings in industrial organization, 1970 [португальский перевод — 1977]; In: W. Breit, H. Nachman and E. Saveracker (eds.), Readings in microeconomics, 1985; In: В. Yamey (ed.). Readings of industrial structure, 1973).

A Rational theory of the federal budgeting process.— In: G. Tullock (ed.). Non-market decision making II. Charlottesville, VA, 1967.

Externalities, insurance and disability analysis (совместно с Д. Дж. Олсоном и А. Ралстоном) // Economica, 1967, vol. 34, p. 235—253.

A Dynamic-stochastic theory of managerial behavior.— In: C. F. Phillips and O. Williamson (eds.). Prices: Issues in theory, practice and public policy. University of Pennsylvania Press, 1968.

Social choice: A Probabilistic approach (совместно с Т. Дж. Сарджентом) // Economic Journal, 1967, vol. 77, p. 797—813.

Wage rates as a barrier to entry: The Pennington case in perspective // Quarterly Journal of Economics, 1968, vol. 82, p. 85—116.

Economies as an antitrust defense: The Welfare trade-offs // American Economic Review, 1968, vol. 58, p. 18—36 (повторно опубликована

с исправлениями In: C. K. Rowley (ed.). *Readings in industrial economics: Private enterprise and state intervention*. London, 1971; In: W. Gable and J. High (eds.). *A Century of the Sherman Act: American economic opinion, 1890—1990*. Fairfax, VA, 1992; In: F. M. Scherer (ed.). *Monopoly and competition policy*. London: Edward Elgar, 1992).

Economies as an antitrust defense: Correction and reply // *American Economic Review*, 1968, vol. 58, p. 1372—1376.

Corporate control and the theory of the firm.— In: H. Manne (ed.). *The Regulation of corporate securities*. Washington, D. C., 1969.

Administrative decision-making and pricing: Externality and compensation analysis applied.— In: J. Margolis (ed.). *The Analysis of public output*, 1970.

Allocative efficiency and the limits of antitrust // *American Economic Review*, 1969, vol. 59, p. 105—118.

Administrative controls and regulatory behavior.— In: H. Trebing (ed.). *Essays in public utility pricing and regulation*. Michigan: East Lansing, 1971.

Economies as an antitrust defense: Reply // *American Economic Review*, 1969, vol. 59, p. 954—959.

Econometric studies of industrial organization: Discussion.— In: M. Intriligator (ed.). *Frontiers of Quantitative Economics*. Amsterdam, 1971.

Banks and bank holding companies: Panel discussion // *Antitrust Law Journal*, 1971, Spring.

Technical and organizational innovation in relation to industry structure (совместно с Д. Ф. Тернером).— In: J. Heath (ed.). *Proceedings of the international conference on monopolies, mergers and restrictive practices*. London: HMSO, 1971.

Managerial discretion, organization form and the multidivision hypothesis.— In: R. Marris and A. Wood (eds.). *The Corporate economy*. London, 1971.

The Vertical integration of production: Market failure considerations // *American Economic Review*, 1971, vol. 61, p. 112—123 (повторно опубликована в: *Journal of Reprints for Antitrust Law and Economics*, 1974; русский перевод: Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка // *Теория фирмы* / Под ред. В. М. Гальперина.— СПб.: Экономическая школа, 1995).

Pricing theory with applications to property-casualty insurance // *Proceedings of the American insurance association*. New York, 1971.

Antitrust enforcement and the modern corporation.— In: V. Fuchs (ed.). *Policy issues and research opportunities in industrial organization*. New York, 1972.

Dominant firms and the monopoly problem: Market failure considerations // *Harvard Law Review*, 1972, vol. 85, p. 152—1531 (повторно опубликована в: *Corporate counsel's manual*, 1973; In: F. M. Scherer (ed.). *Monopoly and competition policy*. London: Edward Elgar, 1992).

Assessing and classifying the internal structure and control apparatus in the modern corporation.— In: K. Cowling (ed.). *Market structure and corporate behavior*. London, 1972.

The Perfectly competitive firm: Looking ahead // *Economics* 1973—1974. Guilford, Conn., 1973.

Markets and hierarchies: Some elementary considerations // *American Economic Review*, 1973, vol. 63, p. 316—325.

On the limits of internal organization, with special reference to the vertical integration of production.— In: A. Silberston and F. Seton (eds.). *Industrial management: East and West*. New York, 1973.

The Virtues of net benefit analysis.— In: J. W. McGuire (ed.). Contemporary management. Englewood Cliffs, N. J., 1974.

Peak load pricing: Some further remarks // Bell Journal of Economics and Management Science, 1974, vol. 5, p. 223—228.

The Economics of antitrust: Transaction cost considerations // University of Pennsylvania Law Review, 1974, vol. 122, p. 1439—1496 (повторно опубликована с дополнениями под названием *The Economics of vertical integration: Transaction cost considerations.*— In: C. F. Phillips (ed.). Competition and regulation — Some economic concepts. Lexington, VA, 1976).

Exit and voice: Some implications for the study of modern corporation // Social Science Information, 1974, vol. 13, p. 61—72.

Assessing the modern corporation: Transaction cost considerations.— In: J. F. Weston (ed.). Large scale enterprise in a changing society. New York, 1974.

Understanding the employment relation: The Analysis of idiosyncratic exchange (совместно с М. Вактером и Дж. Харрисом) // The Bell Journal of Economics, 1975, vol. 6, p. 250—278 (повторно опубликована In: L. Putterman (ed.). The Economic nature of the firm. New York, 1987; In: J. Shafritz and J. Ott (eds.). Classics of Organization Theory. Pacific Grove, CA, 1992).

The Modern corporation as an efficiency instrument.— In: S. Pejovich (ed.). Government controls and the free market: The U. S. economy in the 1970's. College Station, Texas, 1976.

Franchise bidding for natural monopolies — in general and with respect to CATV // The Bell Journal of Economics, 1976, vol. 7, p. 73—104.

The Economics of internal organization: Exit and voice in relation to markets and hierarchies // American Economic Review, 1976, vol. 66, p. 369—377.

Economics as an antitrust defense revisited // University of Pennsylvania Law Review, 1977, vol. 125, p. 699—736 (повторно опубликована In: A. P. Jacquemin and H. W. Jong (eds.). Welfare aspects of industrial markets. Leiden, The Netherlands, 1977; In: T. Calvani and J. Siegfried (eds.). Economic analysis and antitrust law. Boston, 1979).

Firms and markets.— In: S. Weintraub (ed.). Modern economic thought, 1977.

Predatory pricing: A Strategic and welfare analysis // Yale Law Journal, 1977, vol. 87, p. 284—340 (повторно опубликована в: Journal of Reprints for Antitrust Law and Economics, 1980, vol. 10, p. 101—157; In: T. Calvani, J. Siegfried (eds.). Economic analysis and antitrust law. Boston, 1979; In: F. M. Scherer (ed.). Monopoly and competition policy. London: Edward Elgar, 1992).

Obligational markets and the mechanics of inflation (совместно с М. Вактером) // Bell Journal of Economics, 1978, vol. 9, p. 49—71.

Symposium on antitrust law and economics: Introduction // University of Pennsylvania Law Review, 1979, vol. 127, p. 918—924.

Assessing vertical market restrictions: Antitrust ramifications of the transactions cost approach // *Ibid*, p. 953—993 (повторно опубликована In: O. E. Williamson (ed.). Antitrust Law and Economics. Houston, Texas, 1980).

Williamson on predatory pricing, II // Yale Law Journal, 1979, vol. 88, p. 1183—1200 (повторно опубликована в: Journal of Reprints for Antitrust Law and Economics, 1980, vol. 10, p. 183—200).

Transaction cost economics: The Governance of contractual relations // Journal of Law and Economics, 1979, p. 233—261 (повторно опубликована)

ликована In: J. Barney and W. Ouchi (eds.). *Organizational economics*. San Francisco, 1986; In: O. E. Williamson (ed.). *Industrial organization*. Aldershot, England, 1990; In: J. Coleman and J. Lange (eds.). *The International library of essays in law and legal theory*. Aldershot, England, 1992; In: S. Medema (ed.). *The Legacy of Ronald Coase in economic analysis*. Cheltenham, England, 1994).

On the governance of the modern corporation // Hofstra Law Review, 1979, vol. 8, p. 63—78.

The Organization of work // Journal of Economic Behavior and Organization, 1980, vol. 1, p. 5—38 (повторно опубликована In: L. Putterman (ed.). *The Economic nature of the firm*. New York, 1987; итальянский перевод — 1985).

Emergence of the visible hand: Implications for industrial organization.— In: A. D. Chandler, Jr. and H. Daems (eds.). *Managerial hierarchies*. Cambridge, MA, 1980.

Saccharin: An Economist's view.— In: R. B. Crandall and L. B. Lave (eds.). *The Scientific basis of health and safety regulations*. Washington, D. C., 1981.

Comments on the political economy of antitrust.— In: R. D. Tollison (ed.). *The Political economy of antitrust*. Lexington, MA, 1980.

Discretionary power of large firms: Commentary.— In: J. J. Siegfried (ed.). *The Economics of firm size, market structure and social performance*. Washington, D. C., 1980.

Contract analysis: The transaction cost approach.— In: P. Burrows and C. G. Veljanovski (eds.). *The Economic approach to law*. London, 1981.

Markets and hierarchies program of research: Origins, implications, prospects.— In: A. H. Van de Ven and W. F. Joyce (eds.). *Perspectives on organizing design and behavior*. New York, 1981 (повторно опубликована In: J. Turk and P. Willman (eds.). *Power, efficiency and institutions: A Critical appraisal of the «Markets and hierarchies» Paradigm*. London, 1983; In: H. Tosi (ed.). *Theories of organization*. New York, 1984).

The Economics of organization: The Transaction cost approach // American Journal of Sociology, 1981, vol. 87, p. 548—577 (повторно опубликована In: W. R. Scott (ed.). *Organizational sociology*. Dartmouth, 1993; итальянский перевод — 1985).

Organizational innovation: The Transaction cost approach.— In: J. Ronen (ed.). *Entrepreneurship*. Lexington, MA, 1983.

Antitrust enforcement: Where it has been; where it is going.— In: J. Craven (ed.). *Industrial organization, antitrust and public policy*. Boston, 1982 (повторно опубликована в: St. Louis university law review, 1983, vol. 27, p. 289—314; In: G. H. Burgess, Jr. (ed.). *Antitrust and regulation*. Edward Elgar, Cheltenham, U. K., 1992).

Reply to Lefever // Yale Law Journal, 1981, vol. 90, p. 1646—1649.

The Modern corporation: Origins, evolution, attributes // Journal of Economic Literature, 1981, vol. 19, p. 1537—1568 (перепечатано In: M. Wilkins (ed.). *The Growth of multinationals*. London, 1990; In: B. Supple (ed.). *The Rise of big business*. Edward Elgar, 1992).

Technology and the organization of work: A Reply // Journal of Economic Behavior and Organization, 1983, vol. 4, p. 57—62.

Technology and the organization of work: A Rejoinder // *Ibid.*, p. 67—68.

On the Nature of the firm: Some recent developments // Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1981, December, p. 675—680.

Microanalytic business history.— In: J. Atack (ed.). *Business and economic history*, 1982, vol. 11, p. 105—115.

Organization form, residual claimants and corporate control // Journal of Law and Economics, 1983, vol. 26, p. 351—366.

Vertical merger guidelines: Interpreting the 1982 reforms // University of California Law Review, 1983, vol. 71, p. 604—671 (повторно опубликована In: E. Fox and J. Halverson (eds.). Antitrust policy in transition. New York, 1984).

Intellectual foundations of law and economics: The Need for a broader view // Journal of Legal Education, 1983, vol. 33, p. 210—216.

Credible commitments: Using hostages to support exchange // American Economic Review, 1983, vol. 73, p. 519—540 (повторно опубликована в: The Antitrust bulletin, 1984, vol. 29, p. 33—76).

Credible commitments: Further results // American Economic Review, 1984, vol. 74, p. 488—490.

Corporate governance // Yale Law Journal, 1984, vol. 88, p. 1183—1200 (повторно опубликована In: R. Romano (ed.). Foundations of corporate law. Oxford, 1992).

The Economics of governance: Framework and implications // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1984, vol. 140, p. 195—223 (повторно опубликована In: R. Langlois (ed.). Economics as a process. N. Y., 1986; In: E. Furubotn and R. Richter (eds.). The New institutional economics, 1991; In: M. Egidi and M. Turvani (eds.). The Reasons of the economic organization. Cambridge, 1991).

Pretrial uses of economists: On the use of «Incentive logic» to screen predation // Antitrust Bulletin, 1984, vol. 29, p. 475—500.

The Incentive limits of firms: A Comparative institutional assessment of bureaucracy // Review of World Economics, 1984, vol. 120, p. 736—762.

Perspectives on the modern corporation // Quarterly Review of Economics and Business, 1984, vol. 24, p. 64—71.

Reflections on the New institutional economics // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1985, vol. 141, p. 187—195.

Assessing contract // Journal of Law, Economics and Organization, 1985, vol. 1, p. 177—208.

Employee ownership and internal governance: A Perspective // Journal of Economic Behavior and Organization, 1985, vol. 6, p. 243—246.

Vertical integration and related variations on a transaction cost economics theme.— In: J. E. Stiglitz and G. F. Mathewson (eds.). New developments in the analysis of market structure. Cambridge, MA, 1986.

Asset specificity and economic organization (совместно с М. Рюрданом) // International Journal of Industrial Organization, 1985, vol. 3, p. 365—378.

Transforming merger policy: The Pound of new perspectives // American Economic Review, 1986, vol. 78, p. 114—119.

Japan's industrial policy for new technologies: Comment // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1986, vol. 142, p. 178—180.

Kenneth Arrow and the New institutional economics.— In: G. Feiwel (ed.). Arrow and the foundations of the theory of economic policy. New York, 1987.

Transaction cost economics: The Comparative contracting perspective // Journal of Economic Behavior and Organization, 1987, vol. 8, p. 617—625.

Vertical integration.— In: J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman (eds.), v. 1. The New Palgrave: A Dictionary of economics. Macmillan, London, 1987.

Antitrust // *Ibid.*

Delimiting antitrust // Georgetown University Law Review, 1987, vol. 76, p. 271—303 (повторно опубликована In: E. Fox, R. Pitofsky and H. First (eds.). The Rise and fall of antitrust. Westport, CT, Greenwood Press, 1991).

Breach of trust in hostile takeovers: Comment.— In: A. Auerbach (ed.). Corporate takeovers: Causes and consequences. Chicago, 1988.

Shareholders and managers — a risk-neutral perspective: Comment.— In: J. C. Coffee, Jr. et al. (eds.). Knights, raiders and targets: The Impact of the hostile takeover. New York, 1988.

The Logic of economic organization // Journal of Law, Economics and Organization, 1988, vol. 4, p. 65—93.

The Economics and sociology of organization: Promoting a dialogue.— In: G. Farkas and P. England (eds.). Industries, firms and jobs. New York, 1988.

Corporate finance and corporate governance // Journal of Finance, 1988, vol. 43, p. 567—591.

Mergers, acquisitions and leveraged buyouts: An Efficiency assessment.— In: G. Libecap (ed.). Advances in the study of entrepreneurship, innovation and economic growth. Greenwich, CT: JAI Press, 1988 (повторно опубликована In: L. Bebchuk (ed.). Corporate law and economic analysis. New York, 1990).

Technology and transaction cost economics: A Reply // Journal of Economic Behavior and Organization, 1988, vol. 10, p. 355—364.

Internal economic organization.— In: O. E. Williamson, S.-E. Sjostrand, J. Johansson (eds.). Perspectives on the economics of organization. Lund, Sweden: Lund University Press, 1989.

Transaction cost economics.— In: R. Schmalensee and R. Willig (eds.), v. 1. Handbook of industrial organization. New York: North-Holland, 1989 (части работы опубликованы In: R. Romano (ed.). Foundations of Corporate Law. Oxford, 1992 и переведены на немецкий язык — 1993).

The Firm as a nexus of treaties: An Introduction.— In: M. Aoki, B. Gustaffson and O. E. Williamson (eds.). The Firm as a nexus of treaties. London: Sage publications, 1989.

Introduction.— In: O. E. Williamson (ed.). Organization theory: From Chester Barnard to the present and beyond. New York, 1990.

Chester Barnard and the incipient science of organization // *Ibid.*

Interview with Oliver E. Williamson.— In: R. Swedberg (ed.). Economics and sociology. Princeton, N. J., 1990.

Introduction.— In: O. E. Williamson (ed.). Industrial organization. London, 1990.

A Comparison of alternative approaches to economic organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1990, vol. 146, p. 61—71 (повторно опубликована In: E. Furubotn and R. Richter (eds.). The New institutional economics, 1991; русский перевод: *Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации* // Вестник ЛГУ. Сер. «Экономика». 1991. Вып. 3 [повторно опубликован в: Уроки организации бизнеса / Под ред. А. А. Демина, В. С. Катякало.— СПб.: Лениздат, 1994]).

Vertical integration and market foreclosure: Comment.— In: M. Baily and C. Winston (eds.). Brookings papers on economic activity: Microeconomics. Washington, D. C., 1990.

Introduction: The Nature of the firm.— In: O. E. Williamson and S. Winter (eds.). The Nature of the firm. New York, 1991.

Political institutions: The Neglected side of the story: Comment // Journal of Law, Economics and Organization, 1991, vol. 6, p. 262—266.

Comparative economic organization: The Analysis of discrete structural alternatives // Administrative science quarterly, 1991, vol. 36, p. 269—296 (повторно опубликована In: S.-E. Sjostrand (ed.). Institutional evolution and change: Theory and empirical findings. New York: Sharpe, 1992; In: S. Lindenberg and H. Shreuder (eds.). Interdisciplinary perspectives on organization studies. New York: Pergamon Press, 1992; немецкий перевод — 1994).

Интервью с Оливером И. Уильямсоном // Вестник ЛГУ. Сер. «Экономика». 1991. Вып. 3.

Specific and general knowledge and organizational structure: Comment.— In: L. Werin and H. Wijkander (eds.). Contracts: Determinants, properties and implications. Basil Blackwell, 1992.

Strategizing, economizing and economic organization // Strategic Management Journal, 1991, vol. 12, p. 75—94 (повторно опубликована In: R. Rumelt, D. Schendel and D. Teece (eds.). Fundamental issues in strategy. Harvard Business School Press, 1994).

Economic institutions: Spontaneous and intentional governance // Journal of Law, Economics and Organization, 1991, vol. 7, p. 159—187.

Antitrust lenses and the uses of transaction cost economics reasoning.— In: T. Jorde and D. Teece (eds.). Antitrust, innovation and competitiveness. New York, Oxford, 1992.

Markets, hierarchies and the modern corporation: An Unfolding perspective // Journal of Economic Behavior and Organization, 1992, vol. 17, p. 335—352.

Private ownership and the capital market.— In: H. Siebert (ed.). Privatization. Tubingen: J. C. B. Mohr, 1992 (сокращенный русский перевод: Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. 1993. N 5).

Some issues in the transformation of ownership institutions in Poland: Comment // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1992, vol. 148, p. 69—71.

Contested exchange versus the governance of contractual relations // Journal of Economic Perspectives, 1993, vol. 7, p. 103—108.

The Evolving science of organization // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1993, vol. 149, p. 36—63.

Transaction cost economics meets Posnerian Law and economics // *Ibid.*, p. 99—118.

Calculativeness, trust and economic organization // Journal of Law and Economics, 1993, vol. 36, p. 453—486.

Opportunism and its critics // Managerial and decision economics, 1993, vol. 14, p. 97—107.

Transaction cost economics and organization theory // Industrial and corporate change, 1993, vol. 2, p. 107—156.

Concluding comment // Journal of Institutional and Theoretical Economics, 1994, v. 150, p. 320—324.

Research needs and opportunities in Transaction cost economics // Journal of Business Economics, 1994, no. 1, p. 45—46.

Visible and invisible governance // American Economic Review, 1994, vol. 84, p. 323—326.

Evaluating Coase // Journal of Economic Perspectives, 1994, vol. 8, p. 201—204.

Il Dialogo tra la Nuova economia istituzionale e le altre scienze sociale // Stato e mercato, 1994, vol. 40, p. 41—62.

Introduction. — In: Oliver E. Williamson and Scott E. Masten (eds.). Transaction Cost Economics, 1995, vol. I, Brookfield, VT, Edward Elgar, pp. xiii-xxvi.

Legal Implications of imperfect information in Consumer Markets: Comment // Journal of institutional and Theoretical Economics, March 1995, vol. 151, 45—51.

The Institution and Governance of Economic Development and Reform // In: Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994, 1995, Washington, D. C., The World Bank, pp. 171—197.

Hierarchies, Markets, and Power in the Economy: An Economic Perspective // Industrial and Corporate Change, vol. 4, 1995, pp. 21—49.

Transaction Cost Economics and the Evolving Science of Organization.— In: Arnold Heertije (ed.). *The Makers of Modern Economics*, vol. II, Edward Elgar, 1995, pp. 114—167.

ГЛАВЛЕНИЕ

С. Катькало. Вступительная статья	5
редисловие к русскому изданию	17
редисловие	21
ПРОЛОГ	27
1. Пионерные достижения ученых в 1930-е годы	29
2. Развитие науки в последующие тридцать лет	35
3. Обзор содержания книги	44
Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК	48
1. Понятие трансакционных издержек	53
2. Когнитивная карта контрактов	61
3. «Внутренний мир» контракта	71
4. Простая классификация контрактов	74
5. Экономическая организация компании-города	78
6. Прикладные аспекты теории трансакционных издержек	84
7. Заключительные замечания	88
Глава 2. КОНТРАКТНЫЙ ЧЕЛОВЕК	91
1. Поведенческие предпосылки теории трансакционных издержек	92
2. Сравнительные параметры трансакций	104
3. Фундаментальная трансформация	117
Приложение. Альтернативные концепции оппортунизма	122
Глава 3. УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТНЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ	127
1. Традиционные юридические концепции контракта	127
2. Эффективное управление контрактными отношениями	132
3. Неопределенность	143
4. Измерение рентабельности трансакций	145
5. Распределение спектра контрактных решений	149
Глава 4. ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПОЛИТИКА	152
1. Технологический детерминизм	154
2. Эвристическая модель	159
3. Другие результаты применения трансакционной концепции	167
4. Эволюция «Правил вертикальных слияний»	172
Глава 5. ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: НЕКОТОРЫЕ ЭМПИРИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ	178
1. Типология эмпирических исследований вертикальной интеграции	179

2. Естественная интеграция	181
3. Интеграция «вперед» со стадией сбыта	183
4. Комбинирование	195
5. Интеграция «назад»	200
6. Некоторые заметки о японской организации производства	203
7. Некоторые альтернативные концепции организационных изменений	209
8. Заключительные замечания	216

Глава 6. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ГРАНИЦ ФИРМЫ: РОЛЬ ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ И БЮРОКРАТИИ 220

1. Хроническая проблема	222
2. Интеграция с фирмой-поставщиком, управляемой собственником	227
3. Покупка фирмы-поставщика, где функции собственности и управления разделены	240
4. Издержки бюрократической организации	245
5. Маломощные стимулы в условиях рынка	254
6. Показательные примеры	258
7. Заключительные замечания	266

Глава 7. ДОСТОВЕРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА I: ОДНОСТОРОННИЕ СДЕЛКИ 268

1. Частный порядок улаживания конфликтов	269
2. Достоверные обязательства	273
3. Модель «заложника»	277
4. Вовлечение поставщика в сделку	287
5. Применение модели «заложника» в анализе односторонней торговли	293
6. Дело компании «Швинн»	298

Глава 8. ДОСТОВЕРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА II: ДВУСТОРОННИЕ СДЕЛКИ 308

1. Взаимность сделок	309
2. Расширенный вариант модели «заложника»	316
3. Товарообмены между нефтяными компаниями	319
4. Заключительные замечания	328

Глава 9. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ 332

1. Леворадикальная трактовка иерархии	333
2. Вопросы транзакционных издержек	338
3. Методология сравнительного институционального анализа проблемы	341
4. Сравнительная институциональная оценка	357
5. Соотношение экономической власти и эффективности	371
6. Заключительные замечания	380

Глава 10. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТНИКОВ 384

1. Центральные проблемы теории организации работников	385
2. Абстрактный подход	385
3. Профсоюзная организация	399
4. Проблематичные особенности профсоюзной организации	420
5. Дилемма производственного кооператива	423

6. Человеческое достоинство	428
7. Заключительные замечания	434
Глава 11. СОВРЕМЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ	436
1. Организация управления железными дорогами	438
2. М-структура как организационное нововведение	445
3. Разновидности М-структуры: конгломерат и транснациональная компания	455
4. Заключительные замечания	469
Глава 12. КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	473
1. История вопроса	473
2. Контрактный анализ проблемы	477
3. Администрация фирмы как ее контрагент	495
4. Дискреционное управление и организационная форма	507
5. Заключительные замечания	511
Глава 13. ТОРГИ ЗА ФРАНШИЗУ НА ЕСТЕСТВЕННУЮ МОНОПОЛИЮ	517
1. Введение	518
2. Простая модель торгов за франшизы	521
3. Усложненные модели торгов за франшизы	526
4. Анализ конкретной ситуации	550
5. Заключительные замечания	554
Приложение. Опыт торгов за франшизу в сфере кабельного телевидения г. Окленда	557
Глава 14. АНТИМОНОПОЛЬНОЕ ПРИНУЖДЕНИЕ	574
1. Государственная политика в отношении слияний	574
2. Нестандартная контрактация	582
3. Стратегическое поведение	587
4. Нерешенные дилеммы	595
5. Заключительные замечания	601
Глава 15. ВЫВОДЫ	604
1. Экономическая теория транзакционных издержек	605
2. Экономическая наука	617
3. Юридическая наука	624
4. Организационная наука	630
5. Постскрипtum	639
БИБЛИОГРАФИЯ	642
ИМЕННОЙ УКАЗАТЕЛЬ	667
ПРЕДМЕТНЫЙ УКАЗАТЕЛЬ	673
Приложение 1. ГЛОССАРИЙ	687
Приложение 2. БИБЛИОГРАФИЯ РАБОТ О. И. УИЛЬЯМСОНА	691

Уильямсон О. И.

УЗ6 Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация/Научное редактирование и вступительная статья В. С. Катькало; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катькало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович.— СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.— 702 с., ил.

ISBN 5-289-01816-6

Автор этой фундаментальной монографии — классик современного институционального направления экономической мысли. В книге дается сравнительный анализ эффективности альтернативных механизмов управления и координации (крупной иерархической организации, рынка и их смешанных форм) в осуществлении хозяйственных сделок (транзакций). На основе теории транзакционных издержек О. И. Уильямсон исследует такие внешне разноплановые, но имеющие общую контрактную природу явления, как вертикальная интеграция, организация работы, крупная корпорация, антимонопольное регулирование и др.

Книга рекомендуется научным работникам, преподавателям, аспирантам и студентам старших курсов экономических специальностей вузов, бизнесменам и сотрудникам органов государственного управления.

У 060600000—053
М171(03)—96 без объявл.

65.5

Научное издание

УИЛЬЯМСОН Оливер Итон

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ КАПИТАЛИЗМА

Перевод с английского

Заведующая редакцией *И. Г. Турундаевская*. Редактор *И. М. Вдовина*. Младший редактор *Ю. С. Фадеева*. Художник *Н. Н. Гульковский*. Художественный редактор *В. В. Быков*. Технический редактор *Л. П. Никитина*. Корректоры *Н. Б. Абалакова*, *В. В. Безымянская*, *М. В. Иванова*, *Е. В. Новосельская*, *Л. В. Тычкова*.

Издание подготовлено в компьютерном центре ГИПК «Лениздат».

Начальник компьютерного центра *С. Л. Аронштам*. Компьютерное оформление *В. В. Некрасовой*.

ИБ № 6293

Лицензия ЛР № 010246 от 28.05.92.

Сдано в набор 31.05.96. Подписано к печати 26.12.96. Формат 84 × 108¹/32. Гарн. литерат. Печать офсетная. Усл. печ. л. 36,96. Усл. кр.-отт. 36,96. Уч.-изд. л. 44,10. Тираж 7000 экз. Заказ № 460. С 465

ГИПК «Лениздат», 191023, Санкт-Петербург, Фонтанка, 59.

Типография им. Володарского Лениздата, 191023, Санкт-Петербург, Фонтанка, 57.