ЖУРНАЛ ЭКОНО

ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ О.УИЛЬЯМСОНА И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ ВИДЕНИЕ АГЕНТСКИХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ

О. С. Сухарев

В статье рассматривается теория контрактов О. Уильямсона с позиций современного дня, обстоятельств, вызванных характером действующих институтов и институциональных изменений. Предлагается иная классификация контрактов и соответствующие ей характеристики контрактных взаимодействий.

Теорию контрактов, которую предложил О. Уильямсон и которая вытекает из теории трансакционных издержек, можно считать своеобразной статикой неоинституциональной теории. В основном решалась задача определения типов контрактов, режимов контрактации в зависимости от тех или иных критериев, включая форму актива, величину трансакционных издержек, степень информационной асимметрии, оппортунизм. Эта теория проясняет различные процессы взаимодействия внутри организации и между организациями с целью уточнения юридических и экономических следствий функционирования институтов капиталистической системы. Вся теория Уильямсона построена на двух предпосылках: 1) агенты ведут себя ограниченно рационально; 2) в их поведении присутствует оппортунизм, то есть способ, или модель поведения извлечения выгод при контрактации с использованием коварства и обмана. Теория трансакционных издержек, как справедливо полагает О. Уильямсон, микроаналитична и позволяет оценивать издержки контрактации. Собственно говоря, вопрос относительно существования теории трансакционных издержек — как минимум полемичен, как максимум — весьма странен, поскольку тогда стоит говорить и о теории производственных издержек, а в таком случае не совсем ясно, что из себя будет представлять теория инвестиций, ведь инвестиции — это в любом случае затрата, то есть издержки, раз вкладываются денежные средства в реализацию какого-то проекта, или неденежные (носитель инвестирования в таком случае не важен). Тогда получается, что теория инвестиций должна каким-то образом сопрягать теорию производственных издержек и теорию трансакционных издержек. Вообще открытым с методологической точки остается вопрос: может ли существовать теория какого-то одного вида издержек. Ведь все издержки в конце концов образуют полные затраты экономического процесса, который и описывают. Теория, по идее, должна объяснять этот процесс, а стороны объяснения с позиций устанавливаемых закономерностей по издержкам могут быть разными. Но Уильямсон в своих работах, как правило, так ведет повествование, будто такая теория уже существует и сложилась в своей основе до него. Правда, в некоторых местах он применяет обозначение «концепция трансакционных издержек»: «…Теория трансакционных издержек утверждает, что управление контрактными отношениями в первую очередь осуществляется посредством институтов частного порядка улаживания конфликтов» [6, с. 23].

А что понимается под частным порядком улаживания конфликтов? Конечно, в этой доктрине я усматриваю наивную и бездоказательную по-

пытку развить идею Р. Коуза, вытекающую из его тавтологии, когда взаимодействие двух сторон сделки оборачивается переносом издержек на третью сторону, судебных решений можно избежать, если стороны способны договориться, а изменение структуры собственности не повлияет на результат производства. Под частным порядком улаживания конфликтов О. Уильямсон понимает самосформировавшийся механизм, точнее, механизмы, для обеспечения адаптивного последовательного принятия решений автономными участниками контракта. Эти механизмы предполагают и поиск информации, и разрешение спорных вопросов. Мне представляется, что сведение теории к аспекту, который далек от жизни, является неадекватным шагом и чересчур сильным допущением. Управление контрактными отношениями предполагает выполнение правил заключения контрактов.

На основе некоторых умозаключений и нескольких классификаций Уильямсон выстраивает описание системы контрактации в рамках различных корпораций и образуемых ими структур — холдингов, а также форм взаимодействия в рамках вертикальной и горизонтальной интеграции. Конечно, ему удается осветить важный пласт проблем, но он не является полным, поскольку взаимосвязи разных видов издержек не рассматриваются, понятие системной эффективности, которая бы включала эффекты кумулятивной причинности и иные институциональные эффекты, возникающие при изменении институтов, не вводится. В работе Уильямсона, на которую я и далее буду ссылаться, содержится ряд допущений и определений, которые фактически задают результат, а по сути — являются довольно расплывчатыми и требующими дополнительных разъяснений. Например, под структурами управления понимаются механизмы координации хозяйственной деятельности. А что в таком случае представляют собой механизмы управления (с наименованием и перечислением их — причем для каждой ситуации набор этих механизмов явно свой собственный), вследствие чего они изменяются и какое влияние эта изменчивость оказывает на издержки? Может показаться удивительным, но структура управления — это институциональное образование, в рамках которого определяется цельность трансакции [6, с. 28, 690].

Структуры управления — это классический рынок, смешанная форма контрактации, иерархия.

Под трансакцией понимается микроаналитическая единица анализа в теории трансакционных издержек, возникающая тогда, когда товар или услуга пересекают границы смежных технологических процессов.

Трансакционные издержки — это издержки составления договора, ведения переговоров и обеспечения гарантий заключенного соглашения, а также неэффективной адаптации, изменений договора, исправлений ошибок и затраты на управление экономической системой.

Смешанная форма контрактации предстает в виде долгосрочных контрактных отношений, сохраняющих автономность участников при обеспечении специфических гарантий.

Иерархия — трансакции, осуществляемые в рамках объединенной собственности и подпадающие под административный контроль, а рынок — это «арена, на которой автономные стороны вступают в отношения обмена» [6, с. 688-690][1].

Уильямсон также вводит понятие специфических активов, которые имеют особую ценность при выполнении конкретного контракта и которые нельзя перепрофилировать для использования в альтернативных целях (очень жесткое ограничение на активы). В частности, пример такого актива представляет собой специализированное оборудование или очень редкая высокая квалификация рабочих или инженеров. Такие активы мало что значат вне данного контракта или вне рамок данной фирмы, хотя последнее утверждение весьма натянуто, потому что, как правило, имеется возможность применить и оборудование, а тем более — знания агентов в альтернативном режиме, либо фирмами-конкурентами. Согласно О. Уильямсону, специфичность активов принимает разные формы, и от этих форм зависят организационные реше-

[1] Здесь же под контрактом понимается соглашение между покупателем и поставщиком с условиями обмена, задаваемыми ценой, специфичностью активов и гарантиями. Это договор, выраженный словами в устной или письменной форме. Причем теория трансакционных издержек обозначается так: микроаналитическая конструкция, главное внимание уделено поведению агентов, центральный тезис — специфичность активов, сравнительный институциональный анализ, фирма не как производственная функция, а как структура управления, однако, если анализируются издержки (точнее, их часть, а также отдельные компоненты, как управленческие, производственные административные), то разница становится только терминологической в режиме самоуспокоения: твоя доктрина чем-то полезным отличается от уже применяемых, хотя при глубоком рассмотрении это не всегда так [6, с. 52].

ния. Причем выделяется обычно специфичность местоположения, специфичность физических активов (оборудования, выполняющего строго определенные операции), специфичность человеческих активов вследствие накопленного знания и опыта и так называемые целевые активы, представляющие собой инвестиции в расширение производственных мощностей. Таким образом, точность теоретического выделения, которое вытекает из классификации, предполагающей самостоятельные оценки специфичности довольно сложных процессов (так же, как инвестиции в производственные мощности или оценки интеллектуального потенциала агентов), не может быть высока. Размер фирмы, профиль работы, даже номенклатура выпуска и технологический потенциал фирмы определяют специфичность ее активов. Но наравне со специфической частью активов присутствует и стереотипная, то есть неспецифическая доля активов, которая в стоимостном выражении может превышать активы специфические.

В зависимости от определения базовых (я бы сказал — узловых) элементов интеллектуальной конструкции выводятся те или иные умозаключения, которые совершенно не годятся для объяснения происходящего в иных условиях, когда перечисленные термины не означают того, что определено исследователем, или обозначают нечто большее, что еще не довелось учесть. Когда говорится (якобы на основе теоретических обобщений), что фирма, использующая М-структуру, будет более интегрированной, чем та, которая применяет U-структуру, то на практике все может оказаться наоборот, причем в зависимости от того, как вы определили «интегрированность» и учли иные обстоятельства функционирования даже указанных структур. Это свойство ограничивает применение любых теоретических построений: либо они действительно должны носить общий характер и обладать большей системностью, либо указывать, что они могут объяснить, описать и не более того. Не следует их абсолютизировать, если имеются явления более высокого уровня, определяющие свойства системы, которые практически задают и формируют и структуры, и поведение. К таким факторам можно отнести финансовую систему, доступность кредита, монопольное положение фирмы, подкрепленное патентами, известный имидж и брэнд фирмы, ее положение в данном регионе. Тогда любую подобную характеристику можно считать специфическим активом, но в данную классификацию эти характеристики явно не попадают. Любая классификация всегда ограничивается неким набором факторов, а посему может не учесть более важных или значимых, ведь вес факторов динамически меняется, и настоящая теория должна учитывать именно это эволюционное свойство изменения значимости фактов экономической жизни и факторов развития (эволюции) любой ситуации или явления, включая и микроэкономический уровень — контрактацию.

Мне кажется, что при построении институциональной теории фирмы, а именно так необходимо ставить проблему, поскольку теория трансакционных издержек является умозрительной конструкцией, не вскрывающей сути теоретической проблемы (нельзя ставить задачу создания теории отдельного вида издержек — это методологическая дифференциация науки, тогда по каждому виду издержек должна существовать своя теория и возникнет проблема согласования теорий и действий, которые порождают сразу несколько видов издержек, взаимосвязанных и взаимно определяющих друг друга), следует исходить из тех текущих институтов, которые формируют мотивацию, модель поведения и позволяют изменять эту модель по мере развития ситуации. Построив такую модель эволюции фирмы, существующей в секторе или популяции, конкурирующей с другими фирмами по текущим правилам, можно исследовать те процессы, которые будут разворачиваться при смене или видоизменении правил в ту или иную сторону, и фактически нащупывать правила, которые на каких-то интервалах обеспечивают наиболее эффективное развитие как отдельной фирмы, так и всей экономической структуры в рамках сектора, популяции, экономики страны. При создании таких моделей микроаналитический уровень анализа контрактации фирм, безусловно, войдет в них в качестве компонента, определяющего выбор и издержки. В своей работе я дал представление о контрактном благосостоянии и его измерении, причем при рассмотрении портфеля контрактов. Дело в том, что даже рассматривая отдельный контракт для фирмы, который, кстати, может занимать небольшую долю в общем объеме производства и продаж, невозможно поставить ему в соответствие определенную долю задействованных специфических активов, потому что задействуются и стереотипные активы, а носители специ-

фических свойств (как то — агенты) обладают одновременно и одним, и другим видом актива. Вместе с тем, эти активы могут вообще не повлиять на время заключения контракта, издержки переговоров, поиск информации по контракту и последующее, например, оппортунистическое поведение, обеспечивающее увеличение трансакционных издержек. Более того, форма контракта статична и юридически закреплена, включая все три вида (неоклассический, классический и имплицитный контракты, о которых пишет О. Уильямсон), поэтому специфичность активов, якобы определяющая форму контракта (хотя в каком-то случае она действительно может определять эту форму, но это может быть частный случай, а не закономерный, на что претендует Уильямсон), на практике ни на что не влияет именно потому, что может наблюдаться институциональная нейтральность. Специфичность активов определяет всю деятельность фирмы, а формы контрактации заданы, как правило, законодательно. Другое дело, что могут возникать в силу разных причин неформальные отношения, скрытая контрактация, но здесь в каждом конкретном случае необходим свой анализ, и общих калек выработано быть не может, поскольку в таком случае нужно учитывать массы ограничителей — коррупцию, непотизм (систему связей, родства и т. д.). Уильямсон пытается абсолютизировать формы контрактов, объективизировать процесс контрактации, порождающий трансакционные издержки, но не видит, что фактически этот процесс сформулирован законодательными возможностями и хозяйственными условиями, экономической структурой сектора, в котором развивается фирма, а также ее производственными возможностями и задачами, общей эффективностью функционирования. При заключении контрактов также складывается некий порядок вещей, причем в рамках имеющегося законодательства. Типы контрактов и возможности их изменения также обычно закреплены законодательно, то есть формальными нормами. Это реальность современной экономики. Теория не может не видеть реальности, иначе она просто либо фикция, либо ничего не объясняет, а исходит из общих догматов, которые к тому же и неверны. В экономике институциональным образованием является почти любой объект, поэтому сводить структуру управления к тому, что это институциональное образование — и верно, и неверно одновременно. Неверно, потому что крайне недостаточно. Это не столько институциональная структура, сколько совокупность элементов, принимающих и отбирающих решения и действующих по установленным правилам, а также изменяющих сами правила. Применительно же к контрактам на микроуровне эти субъекты вряд ли могут изменить систему правил контрактации. Она для них предоставляется экзогенно. Портфель контрактов для фирмы может зависеть от доли специфических активов фирмы, но отдельно взятый контракт, если, конечно, он не представляет собой более половины объема работ фирмы, — разумеется, нет. Итак, крупные проекты, крупные контракты (особенно индивидуальные, скажем, в сфере науки, моды, искусства), безусловно, определяются специфичностью актива, просто потому что там субъект, заключающий его, сам по себе такой вид актива, а местоположение, как правило, играет подчиненную роль. Но применительно к фирме эти условия и эта так называемая теория действовать в прямом смысле (то есть в том, как они изложены) — не могут.

Активы могут вообще никак не влиять на контракт, если контракт заключен двумя или более сторонами игроков, то налицо игровой контракт — некое соглашение между конкурентами или контрагентами, в котором правила игры выполняют функцию дополнительных обязывающих норм поведения. В связи с этим институциональные изменения в экономике могут сильно влиять на выполнение и заключение контрактов, издержки. Даже если они изменяют издержки в других видах и формах деятельности, когда изменяются какие-либо правила, то издержки могут дополнять или замещать друг друга (по типу трех видов трансакций — параллельных, дополняющих, перекрестных), так что изменение в одном месте приведет к росту или снижению трансакционных издержек в другом месте, в другом контракте[1]. Контрактация также происходит, как мне представляется, в трех основных режимах — параллельные, дополняющие контракты и перекрестная контрактация.

[1] Почему-то мало кто из институционалистов применяет маржиналистский анализ к самим трансакционным издержкам, причем ставшие по воле судьбы классиками данного жанра Р. Коуз и О. Уильямсон — точно к ним принадлежат. Как будто для этого вида исчезает понятие средних, предельных, постоянных, переменных и др. издержек. Я полагаю, что уже попытка обдуманного применения этого анализа способна скорректировать многие положения так называемой теории трансакционных издержек.

В случае, когда мы наблюдаем игру гроссмейстера и второразрядника, ее можно рассматривать как добровольное соглашение, то есть контракт. Это не стандартный контракт, а состязательный, игровой, причем с неясным исходом. Если в процессе реализации контракта, то есть игры, будет происходить изменение правил, затрагивающих саму игру, то не только результат будет еще слабее предсказуем, но и благосостояние будет распределено так, что ни один из известных статических критериев благосостояния не сможет описать данное изменение.

Если гроссмейстер из одной страны играет с гроссмейстером из другой страны, то один из них вполне может одержать победу. Следовательно, такая ситуация будет также интересна с точки зрения экономического анализа. Выходит, что равенство титулов не означает равенства умений, опыта, то есть формальное выполнение норматива не гарантирует качества подготовки, достаточного для конкурентной победы над аналогичным игроком, представляющим другую социально-экономическую и культурную среду. Так что установить норматив, правило — это еще не значит добиться высокой эффективности. Можно установить такую планку, которая сама по себе низка, либо чрезвычайно высока, так что ее достигнуть невозможно. Кроме того, в разных институциональных средах отличаются способы обучения, ментальность игроков-агентов, возможности, традиции, и даже интерпретация результатов своя собственная. Таким образом, институциональное планирование даже при идентичности метода обязано учитывать специфику организации институциональной среды.

Институциональные изменения могут спровоцировать прекращение выполнения контракта либо подвигнуть одного из агентов к оппортунизму. Более того, оппортунизм не есть статическая форма обмана или коварства, он развивается исключительно в игровом варианте, то есть выстраиваются конструкции оппортунизма при наличии двух и более игроков.

Отталкиваясь от приведенных выше определений, нужно четко подтвердить их некорректность. Рынок не является ареной, если только слово арена здесь применяется не метафорически. Это совокупный термин нескольких (множества), во всяком случае — более одного взаимодействия агентов по поводу обмена каких-то благ или ценностей. Таким образом, присутствие двух агентов обязательно — иначе не ясно, кто для кого устанавливает цену. Теоретически можно, конечно, представить, что один агент сам для себя производит и сам себе устанавливает цену, продает и по ней покупает. Это идеальная вырожденная граница рынка. Если присутствуют два агента, то согласно тому или иному критерию можно иметь некую иерархию даже при рассмотрении их взаимодействия. Например, два агента имеют разный личный доход, тогда один агент занимает более высокое положение по отношению к другому по уровню дохода, аналогично и по уровню знаний, владению какой-то технологией, применению той или иной модели поведения и т. д. Тогда рынок — это некая совокупность подобных взаимодействий, предполагающих реализацию власти одних субъектов над другими. Применительно к иерархиям собственность не обязательно должна быть объединена, а смешанная форма контрактации является обычным делом не только в долгосрочном перспективе, но и на коротких и средних интервалах. Введение подобных определений явно ограничивает модель контракта, теорию контрактных отношений, придает ей какой-то локальный, необщий контекст, детерминирует условиями той страны, которую представляет исследователь, обеспечивающий данный формулировки.

Технологический детерминизм Веблена — Гэлбрейта вытесняется контрактным детерминизмом Уильямсона, причем этот детерминизм характеризуется высокой дискретностью свойств поведенческих предпосылок, которые применяются в этой теоретической конструкции. Опасность такого представления в том, что возникают неверные управленческие ориентации — реальность богаче и не так дискретна и детерминирована номами извне по отношению к контракту, и частным образом далеко не всегда решаются проблемы контрактации, но исходные суждения неокоузианского вида перенесены в область изучения контрактации — по существу область обмена, принимающего вид сделки. Внутренний мир контракта предстает в виде планирования (когда ограниченная рациональность равна нулю, а оппортунизм и специфичность активов имеют высокое значение), обещаний (при которых ограниченная рациональность и специфичность активов имеют высокое значение, а оппортунизм равен нулю — отсутствует), конкуренции (специфичность активов не имеет значения, ограниченная рациональность и оппортунизм имеют наивысшее значение) и, на-

конец, механизма управления, под которым понимается ситуация присутствия в наибольшем значении поведенческих предпосылок (оппортунизма и ограниченной рациональности) и высокой специфичности активов. Интересно, что планирование сразу отождествляется с рациональностью, то есть с отсутствием ограниченной рациональности, — не понимается как процесс, который также ограниченно рационален, обещание предполагает отсутствие обмана и коварства, хотя это проверяется только тогда, когда обещание нарушено, конкуренция якобы не может происходить при специфичности активов. А как быть, когда обладают уникальным знанием не один, а два, три агента, которые вполне могут конкурировать? Дело в том, что контракты, даже имея характеристику по специфичности актива, конкурируют в том, что нуждаются в финансах, кредите, который может быть недоступен, ограничен и без которого применение специфических активов не будет достигнуто. В этом смысле какими бы ни были активы, включая специфические, конкуренция между контрактами происходит по линии финансов, которые, в свою очередь, предопределяют масштаб использования активов и в определенной степени — их специфичность.

В зависимости от специфичности активов и присутствия или отсутствия гарантий выполнения контракта в теоретической конструкции Уильямсона описана целесообразность применения трех организационных структур — мультидивизиональной (М-структуры), когда гарантии обеспечены, холдинга (Х-структуры), когда произошел отказ от гарантий — это в случае децентрализации, и функциональной структуры (U-структуры) — в случае централизации. Совсем неверно противопоставлять также стремление к росту эффективности и реальные цели монополии. Более того, контракты могут подлежать детальной классификации, например, по критериям целей, функционального наполнения и обеспечения контракта, в этом случае «гарантия выполнения» является производной одной или нескольких обязательных функций, и именно недостаточность выполнения повышает вероятность невыполнения и сокращает величину гарантий. Возможны и другие критерии: область приложения контракта, накладывающая специфику на его исполнение, время действия, издержки действий, устойчивость к внутренним и внешним изменениям.

При заключении того или иного контракта представители организации вряд ли руководствуются оценкой минимизации трансакционных издержек, либо изменением рентабельности трансакций. Проблема в том, что современные правила бухгалтерского учета относят эти издержки к общим издержкам управления или накладным расходам. В рамках конкретных действий контрактации возникает мотив осуществить эти действия как можно с меньшими издержками, но данная цель не всегда реализуема, к тому же рентабельность контракта — это показатель, который станет известен после того, как контракт заключен и выполняется, и то на первых стадиях выполнения этот показатель будет иметь одно значение, ко времени завершения контракта — совершенно иное. Поэтому подлинный эволюционный подход рассмотрения контрактации и выстраивания необходимой теории — это контрактация во времени, не по абстрактным критериям типа «ограниченной рациональности», либо наличия оппортунизма, а по более понятным и контрактным критериям, о которых здесь велась речь. Кроме того, очень важно понять, какое место занимает контракт для фирмы, организации. Если он составляет 1% или 3% от общего объема работ — это одно. Если же 50–60%, то это крупный контракт, от которого напрямую зависит функционирование и будущее организации, возможность потерять платежеспособность и стать банкротом, например. Ценовая дискриминация, барьеры на вход в отрасль, ограниченность стратегии конкурентов, стимулы, права собственности, стратегическое управление — будут оказывать влияние на исполнимость контракта, его условия.

Одни и те же активы могут иметь для одних контрактов специфическое значение, для других нет, причем на фирме, в организации наличие специфических активов может иметь то же значение, что и наличие основных фондов. Ведь фонды обслуживают деятельность фирмы, организации в целом и для разных действий, процессов, контрактов могут применяться в неодинаковой степени. Если какой-то актив ставится в соответствие и в принадлежность какому-то контракту, то вовсе не факт, что аналогичное значение он будет иметь для другого контракта, а в организации, как известно, имеется не один, хотя такая ситуация также возможна, а если несколько контрактов, некий портфель и если каждому контракту соответствует свой собственный

специфический актив, то общая величина таких активов для фирмы равна показателю специфических активов данной организации как доля от общей величины ее активов. Если предположить, что Уильямсон прав в своем определении, и рынок действительно некая арена взаимодействия агентов по поводу обмена, тогда издержки рыночного управления — это издержки по поводу этих взаимодействий, то есть издержки этой «арены», где имеется как минимум два взаимодействующих агента, безусловно, способных и осуществляющих контрактацию друг с другом. Что такое рыночное управление в принципе? Это управляющее воздействие, формирующееся этим взаимодействием, а если игроков много, то некий суммарный вектор, имеющий управляющее воздействие, то есть точку приложения, и рассматривающийся как некая принудительная сила для агентов, которые его формируют своим взаимодействием, и агентов, которые к этому не причастны, либо что-то иное? В любом случае можно утверждать, что рынкам свойственна мотивация, причем мощная [6, с. 161], то есть приписывать взаимодействию свойства отдельного агента сильно некорректно с аналитической точки зрения, к тому же это мало что проясняет и дает. В результате лишь образуется странное сравнение бюрократических издержек внутрифирменного управления и издержек так называемого рыночного управления в зависимости от изменения степени специфичности активов. Проблема в том, что степень специфичности с течением времени вряд ли может нарастать (лишь в каких-то особых случаях контрактации), поскольку со временем идет выравнивание по активам в силу действия технического прогресса и появления активов иной степени специфичности. К тому же, если специфичность актива определяется применительно к конкретному контракту, как можно суммировать специфичности и говорить о некоей единой специфичности по совокупности контрактов, ведь издержки внутрифирменного управления касаются всей фирмы, то есть всего портфеля контрактов. Специфический актив для одного контракта не является специфическим активом для другого контракта. Таким образом, в классической так называемой теории контрактации налицо непреодолимые трудности, возникающие по причине неадекватности и некорректности применяемого анализа — классификации, взаимодействующей с вводимыми определениями не должным образом. Сравниваются несопоставимые издержки, причем с явной подгонкой под заранее предполагаемый результат: будто бы рыночная форма организации является предпочтительной, если исходить из анализа соотношения производственных и управленческих затрат, издержек внутрифирменного и рыночного управления, которые несопоставимы, поскольку на рынке имеется минимум два взаимодействующих агента, причем агенты и издержки внутри фирмы и на рынке — разные по своему содержанию, стилистике. В итоге делаются выводы о том, что рынки более эффективны, чем внутренняя организация, что они обеспечивают мотивацию, что тривиально, и ограничивают бюрократические искажения, реализуют экономию на масштабе, что известно из микроэкономической теории классического типа. Может ли степень специфичности актива нарастать в рамках даже одного контракта? Либо должны изменяться правила контракта, либо необходимо модернизировать сам актив в ходе выполнения контракта, тогда возможно будет увеличить специфичность актива относительно исходной точки. В противном случае, тем более — с ходом времени, специфичность будет снижаться. Как это скажется на издержках внутрифирменного бюрократического управления и управления данным контрактом? Здесь важно отметить то, что бюрократическое управление может быть не связано со степенью специфичности активов фирмы, точнее, эта связь может быть не настолько сильной, чтобы ее учитывать при оценке поведения издержек. Взнос в изменение издержек оказывают иные факторы, связанные с экономической структурой, задаваемой технологическими возможностями, использованием ресурсов, общей структурой затрат и т. д. Трансакционные издержки по контрактному портфелю фирмы могут быть равны или примерно одинаковы, а вот факторальные издержки по разным контрактам — разные, что и определит динамику общих издержек фирмы.

В связи со сказанным я предложу совершенно иную классификацию контрактов, детализирующую их состояние и влияние на поведение общих внутрифирменных издержек управления. С увеличением активов, тем более — доли специфического актива в величине общих активов, издержки внутрифирменного управления должны увеличиваться, поскольку увеличивается сложность управления этим активом, возникает пот-

ребность в обучении персонала. Возможно, на каком-то участке роста специфических активов эти издержки будут понижаться, но данный результат зависит от величины специфических активов в общей их величине в начальной точке контрактации и от отнесения этих активов к данному контракту. Увеличение активов в коротком периоде может привести к сокращению отдачи на единицу актива, поскольку объем выпуска быстро не изменится, а доля продукта на единицу актива, если объем активов увеличился, разумеется, сократится.

Если ввести следующие основные параметры, с помощью которых дается характеристика процессу контрактации (цель, функции, область приложения, издержки действия, время действия, внутренняя устойчивость контракта и внешняя устойчивость, вызванная реакцией на изменение инфраструктуры правил, законодательства и иных нормативов, регулирующих данный сектор экономики, где заключен контракт), то возникают контракты и контрактации вне зависимости от того, какими активами подкреплены эти действия (табл.).

Знак «+» означает явно выраженный признак данного контракта и процесса контрактации, превалирование данной характеристики над всеми остальными. Безусловно, любой контракт может характеризоваться каждым из семи параметров, но отмеченные «+» означают главный параметр данной контрактации. Например, наивысший приоритет цели, которая не меняется, что бы ни происходило, либо приоритет набора базовых функций при возможности изменять цель при неизменности функций — определяют целевой и функциональный контракты соответственно. Рациональность можно рассматривать как стремление не отойти от данного типа контрактации, либо как осознанный выбор вида контрактации. Если один агент выбирает один тип, а другой участник контракта — другой, то и возникает конфликт интересов в силу несоответствия видов контрактации, возникает девиация контрактных действий, что влечет ослабление каждого из релевантных признаков типа контрактации и повышение дисфункции данных действий рассматриваемой контрактации. Предметный контракт означает, что наивысшим приоритетом пользуется предметная область приложения усилий контракта. Экономичный контракт означает, что агенты исходят только из необходимости обеспечения низких издержек как самой контрактации, так и исполнения контрактов, или чего-то одного. Локализованный контракт означает, что время является главным лимитом для этого контракта, либо на его ис-

Таблица

Виды контрактации в зависимости от параметра процесса

Тип контракта	**1. Органический**			**2. Механистический**		**3. Сбалансированный Внешне нестабильный Внутренне нестабильный**	
Вид (строка) Параметр (столбец) контракта	Целевой	Функциональный	Предметный	Экономичный	Локализованный	Нейтральный к оппортунизму	Институционально нейтральный
Цель	+						
Функции		+					
Область приложения			+				
Издержки контрактации и исполнения контракта				+			
Время действия (до расторжения)					+		
Внутренняя устойчивость						+	
Внешняя устойчивость							+

полнение, либо до изменения, когда возникнет либо оппортунизм, либо изменятся формальные нормы, согласно которым реализуется контракт.

Нейтральный к оппортунизму — это внутренне устойчивый контракт, то есть такой вид соглашения, в котором оппортунизм исключен даже на уровне появления. Институционально нейтральный тип контракта — это контракт, которому все равно, изменяются ли внешние правила, нормативы и как быстро.

Обобщая характеристики контрактации, получим три типа контракта — органический, механистический и сбалансированный, который бывает двух подтипов — внешне и внутренне нестабильный.

1. Органический тип контракта, который решает задачу достижения цели либо точного исполнения функции, либо описания предметной области, соблюдает границы приложения усилий. Он органический потому, что связан с достижением сущностных положений.

2. Механистический тип контракта сводит выполнение алгоритмов, фиксируемых контрактом, к некой рутине, цели, функции и области приложения усилий обычно являются типовыми, а важно только то, с насколько меньшими издержками удастся достичь этих стереотипных целей, либо с наименьшими затратами времени, в том числе продержаться до инициированных изменений, например, извне.

3. Сбалансированный тип контракта — это контракт, который наиболее устойчив к внутренним конфликтам либо к внешним изменениям. В первом случае он нейтрален к оппортунизму — обману, коварству, используемым в качестве модели достижения собственной цели участником контрактации. Во втором — институционально нейтрален, то есть устойчив к внешним изменениям. Иными словами, контракт исполняется, и цель достигается только в силу его устойчивости к внешним изменениям. При этом внутренняя устойчивость может быть существенно ниже, и какая-то величина оппортунизма допускается при исполнении такого контракта. Первый подтип можно обозначить как внешне нестабильный, а второй — как внутренне нестабильный контракт.

Так, в случае с шахматной игрой — это типичный органический тип контракта, если это же игра на время, то контракт становится механистическим, потому что свойства органического типа будут менее значимы. Если происходит смена правил игры в момент игры, то имеем внешне нестабильный сбалансированный тип контракта, если возникает оппортунизм игроков, то контракт внутренне нестабильный. В любом случае игровой тип контракта является специфической формой контрактации, потому что параметры динамики начинают играть все большую роль, в конце концов — определяющую. И тогда совершенно не важно, какой это тип с точки зрения юридической силы и оформления — классический, неоклассический или устно закрепленная сделка. В современной экономике контракты выше некоторой суммы, которая определяется в каждом конкретном случае применительно к данной экономической системе, в принципе не могут быть заключены устно или с поверхностным юридическим оформлением, поскольку велика вероятность ущерба, предотвращение и страхование которого осуществляется посредством юридически обязывающей контрактации согласно установленному законодательству. Конечно, доля устных сделок в экономике некоторым образом говорит о наличии и развитии института доверия в хозяйственной системе. Но обычно «малые» сделки описываются устными договоренностями. Кстати, актив здесь может быть специфическим (например знание), важно лишь то, как стороны намереваются его использовать, каковы параметры контрактации.

Сравнить, какому же типу будут соответствовать большие издержки контрактации, то есть трансакционные издержки, а какому — меньшие, довольно трудно, поскольку эти издержки зависят и от масштаба самой контрактации, заключаемого контракта, от той доли, какую он занимает в объеме работ фирмы, организации, как влияет на агентов, участвующих в контрактации.

Анализ контрактации резко усложняется, если в качестве наивысших признаков контракта выступают две или три позиции из набора семи основных характеристик. Тогда проявляются те или иные свойства каждого из различных типов контракта. Данная классификация отличается от классификации по силе юридического оформления — классический, неоклассический, имплицитный контракты (перечислены в порядке ослабления силы юридического оформления), применением которых делается некорректная попытка сопоставить влияние специфических активов; в ней самой контрактации придается большее значение, нежели специфичности акти-

вов и формату юридического оформления, который в каждой экономической системе задан по-своему — имеющимися институтами.

Представляется некорректным противопоставление в рамках «внутреннего мира» контракта планирования, обещаний, конкуренции и механизма управления, да еще в аспекте поведенческих свойств или предпосылок, а именно ограниченной рациональности и оппортунизма. Проблема не только в том, что планирование может предполагать обещания, а обещания — содержать некоторый элемент плана, не говоря уже о механизмах управления, к коим, безусловно, справедливо отнести планирование как одну из важнейших функций управления[1], но и в том, что оппортунизм может быть как абсолютно рациональным, так и ограниченно рациональным. Если специфичность активов изменяется, то как соотносятся эти свойства с данным изменением, которое само по себе может изменять тип контракта в силу изменения цели, функционального содержания, предметного приложения усилий контарктации, издержек и т. д. Введя степень отклонения от цели, необходимого функционального разнообразия, предметной области, а также отклонение по издержкам, периоду времени действия контракта, его устойчивости — внутренней и внешней, можно оценить степень дисфункциональности каждого типа контрактации по этой величине отклонения. Чем выше отклонение по базовым параметрам контракта, тем выше вероятность, что контракт не будет завершен, тем выше степень дисфункции процесса контрактации. Отклонение от базовых параметров может происходить в силу множества разных причин, но появление отклонения будет означать потерю конкретного вида эффективности контракта. Планирование присуще любой контрактации, важен лишь масштаб этого планирования. Нельзя также утверждать, что для планирования характерна нулевая ограниченная рациональность. Планирование действительно вроде бы должно быть связано с абсолютной рациональностью, поскольку все действия предначертаны согласно плану, обозначены. Однако совсем не факт, что ситуация развивается по плану и что агенты в своих действиях детерминированы именно плановым алгоритмом, то есть план не означает отсутствие ограниченной рациональности. Кстати, именно этот тип рациональности может найти свое отражение в плане, в процедурах самого планирования. Если же исходить из масштаба планирования, то для органического контракта он должен быть выше, для механистического — выше конкуренция, а для сбалансированного обещания — механизм управления, хотя все черты «внутреннего мира», выделяемого Уильямсоном, присутствуют в каждом выделяемом мною типе контракта. Как видим, юридическая сила здесь не рассматривается, поскольку для формальных контрактов, которые представляют собой область формального институционализма, действуют одни соотношения и закономерности, а для неформального институционализма — другие. Механизмы управления и обещания как раз характерны с точки зрения обеспечения внешней и внутренней устойчивости контракта.

Даже если контракт заключен, например, на выполнение НИОКР или на поставку оборудования, изготовление опытных образцов или готового изделия, у агентов, его заключивших, при прочих равных, возникает желание получить как можно большую выгоду, то есть «выжать» из контракта и достигнутых договоренностей наибольший эффект. Они соизмеряют выгоды и потери от выполнения контракта и уклонения от его исполнения, либо затяжки времени исполнения, включая и предположительную оценку судебных издержек и перспективы арбитража, если вторая сторона контракта обратится в суд, при возникновении данного оппортунистического поведения. Но в случае, когда оппортунизм игровой, то есть комбинационный, агент до определенного момента может вообще не ощущать того, что он участник оппортунистической модели контрактации. Эта модель реализуется при межагентской контрактации на примере чувств и семьи, когда агент делает выбор в пользу одного или другого агента — бывшего мужа (жены) или нового кандидата на его место. Аналогичная ситуация возможна при контрактации с участием двух или более контрагентов. Если издержки оппортунизма низки, даже при том, что выгоды, которые он приносит, невелики, то высока вероятность того, что оппортунистическое поведение будет реализовано. В случае, если взаимодействуют три агента X, Y и Z, причем когда агент X разыгрывает комбинацию с Y, который находится в неведении о подлинных планах, и с Z, который частично проинформирован, но

[1] Управление представляется в виде следующих обязательных элементов (функций) — планирования, организации, мотивации, контроля, координации.

также далеко не полностью о планах *X*, возникает раздвоенный оппортунизм, который может принести выгоду для агента *X*, превышающую ту, что предполагалась при одноканальном оппортунизме. Однако поражение испытают оба агента, вопрос же о соотношении выгод агентов остается открытым. Особенно альтруистическая привязка, например, чувство любви, позволяет пользоваться в отношении агента *Y* какой угодно моделью, держа его в неведении, но до определенного момента, пока информация не станет доступной и очевидной. Вместе с тем именно тот факт, что издержки оппортунизма низки, агент *X* никак не будет расплачиваться за вранье и использование агента *Y*, а также за вранье агенту *Z*. Ни наказания, ни каких-то последствий агент *X* не испытает. Следовательно, важно не только сравнивать цену следования или нарушения контракта, не только выгоды, извлекаемые при соблюдении и несоблюдении контракта, но и величину издержек от применения какой-то модели. Если эта величина в идеале нулевая, то почти со стопроцентной вероятностью агент попробует применить эту модель, поскольку он ничего не теряет, а даже при малой вероятности приобретения выгод можно попробовать вариант «вдруг эта вероятность сработает». Самое интересное, что при такой контрактации вообще отсутствует понятие рынка — это выбор из комбинации нескольких агентов. Поэтому необоснованно здесь применение сравнения внутренних издержек управления и издержек рыночного управления, как, кстати, неправомерно и применение данных терминов к анализу юридически обязывающих контрактов фирмы, заключаемых с другими фирмами или организациями. Рынок обезличен, ему не свойственны мотивации, скорее, ему свойственна тенденция, либо направленность общего вектора движения, воплощающего какие-то реакции агентов. Мотивация свойственна агентам, осуществляющим действия в рамках конкретного контракта. Своими условиями, развитием контрактной ситуации он может изменить эту мотивацию в ту или иную сторону, либо оставить ее без изменений. Именно такая стабильность является исходной предпосылкой для выделяемого мной сбалансированного типа контрактации (контракта).

Контракты на создание новой техники и технологические изменения (разработка и появление новой технологии) — это контракты особого типа. Помимо формально-юридической стороны вопроса при их заключении, имеется сугубо техническая сторона, которая выполняется на основе функций, приданных проектируемой системе, функционирующей на текущий момент технической системе, предполагающей и правила организации работы инженерных кадров и технических служб. Правовая сторона вопроса обеспечивает трансакции одного типа, но инженерная сторона, выражающаяся в разработке обязательной технической документации и сопроводительных описаний, изготовляемых по регламенту и определенному алгоритму, представляет собой вторую сторону трансакций и порождаемых трансакционных издержек, которую необходимо учитывать как при анализе процессов контрактации, так и при изучении институциональных изменений и их влияния на развитие технических систем и технологические сдвиги.

Таким образом, здесь удалось:

1) осуществить модификацию контрактной теории О. Уильямсона за счет конкретизации типов контрактов и выделения условий (параметров) их заключения и выполнения;

2) сформулировать основы новой теории контрактации агентов (или первичных элементов такой теории), конечно, на базе известных достижений в этой области. Данная теория исходит из учета конкурентных свойств агентов, типов контрактации, моделей оппортунизма, двойного оппортунизма, правовой эффективности (неэффективности) экономической системы, изменения контрактного благосостояния, которые выступают одновременно и факторами, детерминирующими выбор агентов и принятие решений.

В определенном смысле эти факторы могут сильно сказываться на итогах функционирования макроэкономической системы в целом. Но эта тема составляет отдельную научную проблему, которая здесь не рассматривалась.

Список источников

1. *Алчиян А., Демсец Г.* Производство, стоимость информации и экономическая организация // Вехи экономической мысли. Т. 5. Теория отраслевых рынков. — СПб.: Экономическая школа, 2003. — С. 280-317.

2. *Клейнер Г. Б.* Эволюция институциональных систем. — М.: Наука, 2004.

3. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право : пер. с англ. Б. Пинскера. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 192 с.

4. *Сухарев О. С.* Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009.

5. *Сухарев О. С.* Экономика будущего. Теория институциональных изменений. — М.: Финансы и статистика, 2011.

6. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. — СПб. : Лениздат, 1996.

7. Akerlof G., Kranton R. Identity Economics. How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being. — Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2010.

8. *Akerlof G.* An Economic Theorist's Book of Tales. — Cambridge : Cambridge University Press, 1984.

9. *Akerlof G.* The Market for «Lemons». Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970, p.488-500.

10. *Alchian A.* Uncertainty, Evolution and Economic Theory //Journal of Political Economy, 1950, 58: 211-21.

11. *Coase R.* Durability and Monopoly // Journal of Law and Economics. — 1972. Vol. 15(1). — P. 143-49.

12. *Coase R.* The Institutional Structure of Production // The American Economic Review. — 1992. — Vol. 82. — 713-719, 1992.

13. *Coase R.* The Nature of the Firm // Economica. — 1937. — Vol. 4. — No. 16 (November). — P. 386-405.

14. *Coase R.* The Problem of Social Cost // Journal of Law and Economics. — 1960. — Vol.3. — №1. — P. 1-44.

15. *Demsetz H.* Information and Efficiency. Another Viewpoint // Journal of Law and Economics. — 1969. — Vol. 12. — P. 1-22.

16. *Demsetz H.* Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. — 1967.

17. *Posner R.* Economic Analysis of Law, 8th ed. — A Division Of Aspen Publishers, Inc. A Wolters Kluwer Company, 2010.

18. *Posner R.* The Economics of Justice. — Harvard Univercity Press, 1981.

19. *Posner R.*, *Landes W.* The Economic Structure of Intellectual Property Law. — Harvard Univercity Press, 2003.

20. *Sukharev O.* Institutional Change, Efficiency and Structure of Economy. — Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011.

21. *Williamson O. E.* Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. — New York: Free Press, 1975.

22. *Williamson O. E.* The Economic Institutions of Capitalism. — New York, 1985.

23. *Williamson O. E.* The Nature of the Firm. Origins, Evolution, and Development (co-edited with Sidney Winter), 1991.

24. *Williamson O. E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. — 2002. — No 6(3). — P. 171-195.

УДК 330.837.1

ключевые слова: контракт, институциональные изменения, агенты, неоинституциональная теория, рынок, трансакционные издержки