

*Бенджамин Клейн, Роберт Дж. Кроуфорд,  
Армен А. Алчян*

**ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ,  
ПРИСВАИВАЕМАЯ РЕНТА  
И КОНКУРЕНТНЫЙ ПРОЦЕСС  
ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ<sup>\*,\*\*</sup>**

*BENJAMIN KLEIN, ROBERT G. CRAWFORD, ARMEN A. ALCHIAN*  
VERTICAL INTEGRATION, APPROPRIABLE RENTS,  
AND THE COMPETITIVE CONTRACTING PROCESS

Прошло более сорока лет с того времени, когда Коуз сделал фундаментальное открытие о том, что трансакционные, координационные и контрактные затраты должны в явном виде рассматриваться для объяснения степени вертикальной интеграции.<sup>1</sup> Начав с трюизма, что фирмы, максимизирующие прибыль, будут осуществлять ту деятельность, которой, по их мнению, дешевле управлять изнутри, нежели покупать на рынке, Коуз заставил экономистов исследовать ограничения процесса заключения сделок, оставленные ранее без внимания, которые могут действительно привести скорее к внутрифирменной, не-

---

\* Опубликовано в *Journal of Law and Economics*. 1978. Vol. 21. P. 297–326.

\*\* Мы хотим выразить признательность за полезные комментарии к предыдущим вариантам статьи Гарольду Демсецу, Стивену Фридбергу, Виктору Гольдбергу, Левису Кочину, Кейту Леффлеру, Линн Шнейдер, Эрлу Томпсону и участникам семинаров в Центре изучения американского бизнеса Вашингтонского университета, а также семинаров по экономике и праву в Калифорнийском и Чикагском университетах.

<sup>1</sup> *Coase R. H.* The Nature of the Firm. 4 *Economica*. 386. 1937. (Русск. пер.: *Р. Коуз.* Природа фирмы. В сб.: Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999. С. 11–32.)

жели к межфирменной трансакции. В этой работе сделана попытка дополнить литературу по этому вопросу изучением одного из видов стоимости использования рыночной системы — возможности постконтрактного оппортунистического поведения.

Оппортунистическое поведение было идентифицировано и исследовано в современном анализе организации экономической деятельности. Уильямсон, например, упоминал о влиянии на процесс заключения сделок «небольшого количества *ex post* оппортунизма»,<sup>2</sup> а Тис утверждал следующее:

Даже если в контракте можно было бы указать все непредвиденные обстоятельства, контракты все же остались бы незащищенными от серьезных рисков, так как они не всегда соблюдаются. В 70-е гг. было множество примеров рисков, связанных с доверием к контрактам... Открытые проявления оппортунизма не так уж редки, а судебные разбирательства оказываются дорогостоящими и неэффективными.<sup>3</sup>

Особым обстоятельством, которое мы хотели бы выделить в качестве вероятной причины угрозы несоблюдения контрактов такого рода, является существование присваиваемых специализированных квазирент. После того как сделаны определенные инвестиции и созданы такого рода квазиренты, возникает реальная возможность оппортунистического поведения. Следуя логике Коуза, эта проблема может быть решена двумя путями: либо посредством вертикальной интеграции, либо посредством заключения контрактов. Главным допущением, лежащим в основе анализа, сделанного в этой работе, является следующее: поскольку активы становятся более специфическими и создается больше присваиваемой квазиренты (и, как следствие этого, возрастает возможный выигрыш от оппортунистического поведения), стоимость заключения контрактов обычно будет выше, чем стоимость вертикальной интеграции. Следовательно, *ceteris paribus*, более вероятно возникновение вертикальной интеграции.

---

<sup>2</sup> *Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. 1975. P. 26–30.*

<sup>3</sup> *Teece D. J. Vertical Integration and Divestiture in the U. S. Oil Industry. 1976. P. 31.*

## І. Присваиваемая квазирента от специализированных активов

Допустим, что один индивидуум владеет активом и сдал его в аренду другому. Квазирентной ценностью актива является превышение его ценности над его ликвидационной ценностью, т. е. его ценность при следующем лучшем *использовании* другим арендатором. Специализированная часть квазиренты, которую можно присвоить, если таковая имеется, — это превышение над ценностью актива для *пользователя* со второй высшей оценкой актива. Чтобы это различие не представлялось только кажущимся, рассмотрим следующий пример.

Представим, что печатный станок находится во владении и пользовании лица А. Издатель В покупает услуги печати у лица А, арендуя его станок по контрактной цене 5.5 тыс. долл. в день. Амортизационная постоянная стоимость печатного станка составляет 4 тыс. долл. в день, а его текущая ликвидационная ценность при перестановке куда-либо составляет 1 тыс. долл. (эквивалент дневной арендной платы). Операционные затраты составляют 1.5 тыс. долл. и оплачиваются владельцем станка, который печатает тираж для издателя. Допустим также, что второй издатель С может предложить самое большее 3.5 тыс. долл. за услуги в день. Текущая квазирента от установленного станка составляет 3 тыс. долл. (5.5 тыс. долл. – 500 долл. – 1 тыс. долл.), выручка минус операционные затраты и минус ликвидационная ценность. Однако ежедневная квазирента от издателя В относительно возможного использования станка издателем С составляет только 2 тыс. долл. (5.5 тыс. долл. – 3.5 тыс. долл.). При ежедневной выручке 5.5 тыс. долл., получаемой от издателя В, вложения владельца станка окупятся. Тогда, если издатель смог бы снизить цену с 5.5 тыс. долл. до почти 3.5 тыс. долл., услуги печати все еще ему предоставлялись бы. Он бы присваивал 2 тыс. долл. квазиренты владельца станка. Разница в 2 тыс. долл. между предыдущей согласованной ежедневной ставкой арендной платы 5.5 тыс. долл. и следующей лучшей выручкой от станка, притом что станок был некогда куплен и установлен, меньше квазиренты и поэтому существует возможность ее присвоения. Если бы в этом месте не было второго лица, вся квазирента находилась бы под угрозой присвоения бессовестным или оппортунистически настроенным издателем.

В первую очередь нас интересует, какими способами этот риск можно снизить или как его избежать. В частности, вертикальная интеграция рассматривается как способ экономии затрат во избежание рисков присвоения квазиренты от специализированных активов оппортунистически настроенными индивидуумами. Преимущество совместного владения подобного рода специализированными активами, а именно экономия затрат на контрактацию, необходимых для обеспечения неоппортунистического поведения, должно, естественно, оцениваться в сравнении с затратами на управление возросшим количеством активов внутри фирмы.<sup>4</sup>

Присваиваемая квазирента не является в обычном смысле монопольной рентой, т. е. повышенной ценностью активов, защищенных от входа на рынок, по отношению к ценности, которую они имели бы в условиях открытого рынка. Присваиваемая квазирента может иметь место и в том случае, если рынок открыт и не наложены ограничения на соперничающие активы. Перестановка однажды установленного оборудования может быть настолько дорогой или оборудование настолько специально предназначенным для определенного пользователя, что если сумма, выплачиваемая владельцу, может быть каким-то образом снижена, то объем услуг не сократится. Таким образом, даже если бы имела место открытая конкуренция за вход на рынок, ориентированность установленного оборудования на определенного пользователя (либо, точнее, высокие затраты на то, чтобы сделать его доступным для других) создает именно квазиренту, а не «монопольную» ренту. Другой крайний случай, когда активы могут быть переданы без затрат другому пользователю и при этом ценность их не снизится, несмотря на то что вход на рынок для подобных активов ограни-

---

<sup>4</sup> Вертикальная интеграция не избавляет от всех проблем, связанных с заключением контрактов. Полезно рассматривать фирму как некую сложную нерыночную контрактную систему, в которой действуют схожие силы. Фрэнк Найт подчеркивал важность этого подхода более 50 лет тому назад в следующем утверждении: «Внутренние проблемы корпорации, необходимость защиты ее разных членов и сторонников от хищнических наклонностей другой так же важны, как и внешняя проблема защиты общественных интересов от эксплуатации корпорацией». *Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit.* 1964. P. 254.

чен. В этом случае имеет место монопольная рента, а не квазирента.

Мы можем использовать терминологию, относящуюся к понятию монополии, для объяснения исследуемого явления, если мы осознали, что речь не идет об обычной монополии, созданной посредством государственных ограничений входа на рынок, или о единственном поставщике, или даже о высокой концентрации предложения. Одной из фундаментальных предпосылок данной работы является то, что власть монополии, или лучше ее называть «рыночной властью», является широко распространенной. Поскольку существуют трансакционные затраты и затраты на перемещение, «рыночная власть» будет существовать во многих ситуациях, обычно не именуемых монополиями. Может существовать множество потенциальных поставщиков определенных активов для определенного пользователя, но если инвестиции в данный вид активов уже однажды сделаны, этот вид активов может быть настолько ориентирован на определенного пользователя, что возникает рыночная власть монополии или монополии либо одновременно оба эти вида рыночной власти.

Причиной, родственной вертикальной интеграции, которую не следует, однако, смешивать с предметом нашего основного интереса, является оптимальный выпуск и ценообразование двух следующих один за другим монополистов или двусторонних монополистов (если предельная выручка меньше цены). Искажение возникает в связи с тем, что каждый из них имеет дело с искаженной предельной выручкой или предельными затратами.<sup>5</sup> Хотя и верно то, что это искажение при наличии следующих один за другим монополистов можно преодолеть при помощи вертикальной интеграции, результаты интеграции только для этой единственной цели могли бы быть достигнуты и при помощи заключения долгосрочного или более детально проработанного контракта, основанного на дей-

---

<sup>5</sup> Проблема последовательной и двусторонней монополии известна уже давно и рассматривалась во многих работах. См., например: *Bork R. Vertical Integration and the Sherman Act: The Legal History of an Economic Misconception. U. Chi. L. Rev. 1954. Vol. 22. P. 157, 196;* а также обсуждение в: *Machlup F., Taber M. Bilateral Monopoly, Successive Monopoly, and Vertical Integration. Economica 1960. Vol. 27. P. 101,* где проблема датируется 1838 г. — годом ее изложения в работе Курно.

ствительных предельных затратах и выручке. Объединение собственности может иногда использоваться для экономии затрат на ведение переговоров, предшествующих заключению контракта. Однако мы занимаемся исследованием другой причины совместного владения вертикально связанными активами — желанием избежать постконтрактного оппортунистического поведения при наличии специализированных активов и возможности присвоения квазиренды. Необходимо ясно отличать трансакционные и информационные затраты на достижение соглашения (обнаружение и принятие во внимание действительных затрат и выручки, а также достижение соглашения о разделе прибыли) от затрат на давление, связанных с обеспечением выполнения обязательств в соответствии с соглашением, особенно если это соглашение касается использования специализированных активов. Именно последняя ситуация, которую мы здесь исследуем, создает мотивацию скорее для внутрифирменных, чем для межфирменных трансакций.

Мы утверждаем, что если один из активов обладает значительной долей квазиренды, которая сильно зависит от какого-либо другого определенного актива, оба вида активов, скорее всего, будут находиться в собственности у одного лица. К примеру, рассмотрим еще раз наш случай с печатным станком. Зная то, что станок будет существовать и использоваться, даже если его владелец получит не более 1.5 тыс. долл., издатель В смог бы найти оправдания для отказа от начального контракта, чтобы снизить еженедельную ставку арендной платы с 5.5 тыс. долл. до почти 3.5 тыс. долл. (т. е. до потенциального предложения от издателя С, следующего пользователя по высоте оценки актива в данном месте). Если издатель В смог бы действительно заявить, что он не намерен платить больше, скажем, 4 тыс. долл. в неделю, владелец станка, пожалуй, был бы поставлен в тупик. Это неожиданное действие было бы признаком оппортунистического поведения (которое по определению относится к непредвиденному невыполнению контракта), если владелец станка установил станок при конкурентной цене аренды 5.5 тыс. долл., ожидая (возможно, наивно) добросовестности от издателя. Издатель, например, может жаловаться на то, что его бизнес по изданию газет пришел в упадок и что он не сможет продолжать отношения, пока условия аренды не будут пересмотрены.

Так как владелец станка может иметь сильную позицию на переговорах в связи с большими убытками, которые он может легко возложить на издателя, альтернативным и более реалистичным подходом будет его попытка получить арендную плату выше 5 тыс. долл. с целью захватить замеченный им прирост прибыли издателя. Он мог бы это сделать, заявив о поломках и необыкновенно высоких эксплуатационных затратах. Такой тип оппортунистического поведения трудно доказать и вследствие этого трудно вести судебное разбирательство.

Как мы сейчас увидим, затраты на включение в контракт всех важных составляющих элементов качества в значительной степени различаются в зависимости от типа активов. Для некоторых видов активов по существу невозможно указать все составляющие элементы качества, и поэтому возникновение вертикальной интеграции более вероятно. Но даже для тех видов активов, которые используются в ситуациях, когда можно недвусмысленно указать в контракте все соответствующие параметры качества, угроза простоя производства во время судебного разбирательства может быть эффективным механизмом в переговорном процессе. Вследствие этого хотя и можно заставить выполнить контракт, он все же не будет защитой от постконтрактного оппортунистического поведения. Например, угроза прерывания контракта владельцем станка посредством его демонтажа правдоподобна, хотя и незаконна и может быть запрещена судебным предписанием. Правдоподобна потому, что такое действие даже в очень короткий срок может потребовать от издателя газет значительных затрат.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Издатели газет, как правило, являются владельцами своих станков, тогда как книжным издателям станки обычно не принадлежат. Одной из возможных причин того, что среди издателей книг интеграция менее распространена, может являться то, что издание книги планируется на более долгий срок и может осуществляться, оставаясь экономически выгодным, с меньшей поспешностью. Для этого могут использоваться печатные станки, находящиеся в любом районе США. Ни один станок не является специально предназначенным для конкретного издателя, в частности в связи с тем, что для книг скорость публикации и распространения менее важна, чем для газет, а вследствие этого присваиваемые квазиаренды не возникают. Журналы и другие периодические издания могут рассматриваться как

Результатом этой более утонченной формы оппортунистического поведения, вероятно, будет потеря эффективности, а не перераспределение богатства. Издатель, например, при наличии такой возможности может решить приобрести или найти резервные мощности, не заслуживающие внимания в ином случае. Даже если участники сделки нейтральны к риску, возможность оппортунистического поведения повлечет за собой затраты, так как реальные ресурсы будут направлены на улучшение постконтрактных позиций на переговорах. В частности, будет сделано меньше специфических инвестиций из-за опасности оказаться «прижатыми к стенке».<sup>7</sup> К тому же возросшая неопределенность в отношении качества и количества приводит к большему оптимальному запасу, а также росту других реальных производственных затрат.

Такое внимание к присваиваемой специализированной квазиренте не является чем-то новым. Наряду с открывающей путь к пониманию проблемы работой Уильямсона<sup>8</sup> темой нашего обсуждения, но в несколько другом контексте,

занимающие промежуточное положение между книгами и газетами в отношении важности времени распространения. К тому же в связи с тем, что журналы распространяются по стране из небольшого числа типографий, печатные станки, расположенные во многих других местах, являются возможными конкурентами станка, установленного в определенном месте. Следовательно, рыночная власть владельца станка над издателем журнала значительно меньше, чем над издателем газет, и мы видим, что журналы обычно печатаются в типографиях, не принадлежащих издателю. (См.: *Gustafson W. E. Periodicals and Books. Made in New York. Max Hall ed. 1959. P. 178, 190*). Но несмотря на то, что печатный станок может быть относительно менее специфическим активом по сравнению с газетным печатным станком, присваиваемые квазиренты могут оказаться не такими уж незначительными (какими, возможно, они являются при печатании книг). Поэтому контракт на печатанье журнала вряд ли будет краткосрочным соглашением, заключенным для одной транзакции, он, скорее, будет долгосрочным.

<sup>7</sup> Печально известно, насколько уместны частные инвестиции в неразвитых, политически нестабильных, т. е. «оппортунистических», странах. Значение для экономического роста предсказуемого поведения правительства в отношении определения и реализации прав собственности отмечалось неоднократно.

<sup>8</sup> *Williamson O. E. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. Am. Econ. Rev. 1971. Vol. 61. P. 112 (Papers*



будет проведенный Гольдбергом<sup>9</sup> анализ проблемы «вымогательства» (hold up), именуемой им так в контексте государственного регулирования. Гольдберг указывает на то, что определенное государственное регулирование может рассматриваться как средство устранения или снижения угрозы потери квазиренды. Гольдберг называет это проблемой предоставления защиты «права быть обслуженным». Он также признает, что эта сила порождает множество других контрактных и институциональных мер, таких как создание запасов, страховые контракты и вертикальная интеграция. Анализ также предлагает объяснение наличия особых институтов и форм государственного вмешательства или положений контракта в качестве альтернативы вертикальной интеграции в разных ситуациях.

## II. Контрактные решения

Основной альтернативой вертикальной интеграции как способа решения общей проблемы оппортунистического поведения является определенная форма экономично приводимого в действие долгосрочного контракта. Ясно, что краткосрочный контракт (например, на одну сделку или разовую продажу) не может разрешить эту проблему. Тогда возникает законный вопрос, в каких случаях в качестве способа решения будет выступать вертикальная интеграция, а в каких случаях будет происходить процесс рыночного заключения контрактов. Некоторые экономисты и юристы оставили без решения этот крайне сложный вопрос, назвав долгосрочный контракт одной из форм вертикальной интеграции.<sup>10</sup> Несмотря на то что здесь, очевидно, имеется непрерывное многообразие форм, мы не будем затемнять различия между долгосрочным арендным соглашением и собственностью. Допустим, что оппортунистическое поведение, являющееся

---

& Proceedings. 1971.); *Williamson O. E. Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. 1975.*

<sup>9</sup> *Goldberg, Victor P. Regulation and Administered Contracts. 7 Bell J. Econ & Management Sci. 1976. Vol. 7. P. 426, 439–441.*

<sup>10</sup> См., например: *Kessler Friedrich, Stern Richard H. Competition, Contract, and Vertical Integration, Yale L.J. 1. 1959. Vol. 69. P. 1.*

объектом нашего внимания, будет возникать только в первом из вышеупомянутых случаев.<sup>11</sup>

Например, если оппортунизм проявляет владелец-арендодатель по отношению к пользователю-арендатору, не осуществляя должным образом технического обслуживания и неожиданно повышая эффективную арендную плату, использование законных средств (доказательство нарушения контракта) может быть очень дорогостоящим. С другой стороны, если пользователь владеет активом, то наемный работник, который не обслуживает его соответствующим образом, может быть попросту уволен.<sup>12</sup> Если же работник сможет продолжать обманывать владельца — пользователя актива при помощи своих специфических профессиональных навыков по обслуживанию актива, то проблема состоит в том, что вертикальная интеграция соответствующего актива, человеческого капитала данного работника,

---

<sup>11</sup> Обычно считается, что пользователи тех активов, которые можно повредить при неаккуратном использовании и повреждение которых невозможно немедленно обнаружить, скорее будут владеть этими активами, чем брать их в аренду. Однако эти соображения по поводу технического обслуживания уместны при краткосрочных сделках и неприменимы, если срок действия долгосрочного контракта совпадает с наиболее экономичным сроком службы данных активов. Если не принимать в расчет условия налогообложения, единственным отличием долгосрочного контракта от вертикальной интеграции остается возможность оппортунистического несоблюдения договора. Однако эта возможность проявления оппортунизма может существовать и внутри фирмы; см. примечание 4 выше.

<sup>12</sup> Мы не будем принимать во внимание какие бы то ни было соображения относительно затрат фирмы на определение качества технического обслуживания. Степень легкости прекращения отношений позволяет провести аналитическое различие между франчайзинговым соглашением и вертикальной интеграцией, когда менеджер участвует в прибыли. Если обнаружится обман, то обычно дешевле уволить наемного работника, нежели прекратить отношения с получателем франшизы. (Недавно в закон введено изменение, затрудняющее прекращение отношений в обоих случаях.) Но более ограниченные права наемного работника по сравнению с получателем франшизы снижают для него стимул сделать свой вклад в будущий бизнес, и фирма вынуждена сопоставлять выгоды и стоимость альтернативных соглашений. Положение менеджера, участвующего в прибыли, с которым заключен явный долгосрочный трудовой договор, в общем идентично положению получателя франшизы.

не имела места. В данный момент, однако, мы сосредоточимся исключительно на вопросе о долгосрочной аренде как альтернативе владения долговечными материальными активами.<sup>13</sup>

Можно сделать предположение, что долгосрочные контракты, используемые в качестве альтернативы вертикальной интеграции, будут иметь две формы: (1) явно выраженная контрактная гарантия, соблюдение которой обеспечивается государством или другим внешним учреждением; (2) неявная контрактная гарантия, соблюдение которой обеспечивается рыночным механизмом прекращения бизнеса в случае возникновения оппортунистического поведения. Явные долгосрочные контракты в принципе могут способствовать разрешению проблемы оппортунизма, но, как уже отмечалось, это решение может быть очень дорогостоящим. Оно влечет за собой затраты на определение возможных непредвиденных обстоятельств, затраты по надзору, а также затраты на обнаружение нарушений и обеспечение соблюдения обязательств в суде.<sup>14</sup> Условия договора, определяющие принудительный арбитраж или более прямо возлагающие затраты на сторону, проявившую оппортунизм (например путем залога), являются наиболее часто используемой альтернативой, обеспечивающей экономию судебных

---

<sup>13</sup> Проблемы аренды специфического человеческого капитала будут рассмотрены ниже.

<sup>14</sup> Недавнее дело Westinghouse о неисполнении контрактов на поставку урана по причине «коммерческой невозможности» живо иллюстрирует пример затрат на принуждение. Даже через три года после открытого отказа Westinghouse от исполнения своих контрактных обязательств не было вынесено судебного решения по искам, и фирмы, имевшие дело с Westinghouse, вынуждены были довольствоваться значительно меньшим, чем то, на что они имели право в соответствии с первоначальным контрактом. В своей недавней статье Пол Джоскоу (*Joskow P. L. Commercial Impossibility, the Uranium Market, and the Westinghouse case. J. Legal Stud. 1977. Vol. 6. P. 119*) анализирует решение Westinghouse отказаться от выполнения контракта как предварительное распределение риска, и в связи с этим, по нашему определению, такое решение не является оппортунистическим поведением. Однако открытое обсуждение в печати этого случая и современный прогресс судопроизводства, очевидно, уменьшают вероятность использования явных долгосрочных контрактов в качестве альтернативы вертикальной интеграции в анализируемых нами ситуациях.

ных затрат и придающей гибкость контракту без указания на все возможные обстоятельства и характеристики качества данной трансакции.

Так как определение всех непредвиденных обстоятельств недешево или даже невозможно и в связи с тем, что законное возмещение потерь стоит дорого, участники сделки будут, как правило, полагаться на долгосрочный контракт с неявной гарантией, которая обеспечивается скорее рыночным, нежели правовым механизмом принуждения, а именно переложением на виновную сторону потерь капитала путем отказа от ожидаемого будущего бизнеса. Этот добровольный рыночный механизм принуждения без сомнения является основным элементом контрактной альтернативы вертикальной интеграции. Макоули приводит доказательство того, что практика заключения относительно неформального, не обеспеченного законодательно контракта преобладает в деловых отношениях и крайне редко отдается предпочтение явным законным санкциям.<sup>15</sup> Вместо этого коммерческие фирмы, пишет он, обычно полагаются на эффективные непредусмотренные законом рыночные санкции, такие как обесценивание общей репутации оппортунистически настроенной фирмы, как следствие ожидания потери будущего бизнеса, в качестве средства предотвращения невыполнения контрактов.

Одним из способов, при котором действует этот рыночный механизм обеспечения выполнения контракта, является предложение потенциальному обманщику «премии» в будущем, а точнее, значительно более высокой, чем средние переменные затраты (т. е. те затраты, которых можно избежать), цены для обеспечения потока квазиренты, превышающего потенциальную выгоду от обмана.<sup>16</sup> Дисконтированная ценность этого бу-

---

<sup>15</sup> *Macauley S.* Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, *Am. Soc. Rev.* 1963. Vol. 28. Feb. P. 55.

<sup>16</sup> Дальнейшее обсуждение рыночного механизма принуждения основано на анализе конкурентного равновесия при условии, если информация о качестве является дорогостоящей, сделанном в следующей работе: *Klein B., Leffler K.* The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, *J. Pol. Econ.* 1981. Vol. 89. P. 615–641. Этот анализ расширяет и в более полном виде применяет анализ, сделанный в работе: *Klein B.* The Competitive Supply of Money. *J. Money, Credit & Banking.* 1974. Vol. 6. P. 423. Он подобен анализу страхова-

дущего премиального потока должна быть выше любого прироста богатства, который мог бы быть получен потенциальным обманщиком, если таковой действительно совершит обман и отношения с ним будут прекращены. Предложение такого рода долгосрочных отношений с потенциальным обманщиком устраняет возможность систематического оппортунистического поведения.<sup>17</sup>

---

ния от должностных преступлений, совершаемых служащими, сделанному в работе: *Becker G. S., Stigler G. J. Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers, J. Legal Stud. 1974. Vol. 3.* Этот рыночный механизм принуждения использован в работе: *Klein B., McLaughlin A. Resale Price Maintenance, Exclusive Territories, and Franchise Termination: The Coors Case. 1978* (неопубликованная рукопись) для объяснения франчайзинговых соглашений и отдельных условий контрактов, таких как поддержание цен при перепродаже товаров, исключительные территории, специфические начальные инвестиции и статьи об условиях расторжения контракта.

<sup>17</sup> Формально это соглашение, гарантирующее неоппортунистическое поведение, теряет силу в последний период отношений. Независимо от того, насколько велика премия, в начале последнего периода может произойти обман. Если участники сделки сознают это, то не будет совершено никакой трансакции, основанной на доверии (т. е. ожидании последующей попытки), в предпоследний период, так как он станет последним, и т. д. В случае с крупной разовой выплатой в последнем периоде, такой как пенсия, в качестве части схемы рыночного принуждения, как подчеркивается в работе Беккера и Стиглера (см. сноску 16), эта проблема последнего периода становится очевидной. Одним из решений этой неосознанной проблемы последнего периода является приглашение какого-либо третьего лица (например, агента для условного депонирования денег или государственного органа принуждения) для предотвращения отказа от неявного контракта в описанном нами случае. Альтернативным фактором, сдерживающим обман, даже когда двусторонний контракт содержит заключительный период действия, может служить потенциальная потеря ценности ликвидных активов в виде торговой марки с неопределенным сроком службы. Если репутация одной из сторон как фирмы, не проявляющей оппортунистического поведения, может быть продана и использована в последующих трансакциях в экономике с бесконечным временным горизонтом, то фирма, которая идет на обман любого из своих покупателей в «последний» период, несет потери капитала. Этим можно отчасти объяснить существование конгломератов и использование ими торговых марок для своей идентификации (но не для описания продукта).

Чем больше размер потенциальной единовременной «кражи», являющейся результатом обмана (чем дольше и дороже обнаружение нарушения, обеспечение исполнения контракта, смена поставщиков и т. д.), и чем короче ожидаемый период деловых отношений, тем больше должна быть премия в равновесии без обмана. Этим можно отчасти объяснить как то, что фирмы доверяют долгосрочным неявным контрактам с отдельными поставщиками, так и существование взаимных соглашений между фирмами. Премия может выплачиваться в не связанном с данным взаимном прибыльном бизнесе. Угроза прекращения отношений подавляет возможность оппортунистического поведения обеих сторон.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Хотя наказание одной из сторон не всегда может быть в узких собственных интересах другой в подобного рода двусторонних отношениях, поскольку их прекращение может быть дорогостоящим для обеих, может быть разумным принятие на себя одной из сторон такого рода функции реагирования с целью оптимизации предотвращения реципрокного обмана. В работе Триверса (*Trivers R. L. The Evolution of Reciprocal Altruism. Q. Rev. Bio. 1971. March. Vol. 46. P. 35, 49*) обсуждаются механизмы подобного рода, такие как «моралистическая агрессия», которая, по утверждению автора, возникла в результате генетического отбора для защиты альтруистов, действующих на началах взаимности, от обманщиков. В ходе нашего обсуждения мы также подразумеваем, что обманщики могут обмануть только один раз и таким образом сразу получить «конкурентную» отдачу. Однако они рискуют заработать меньше конкурентной заработной платы, если обман будет обнаружен, и принять на себя дополнительную потерю капитала, налагаемую другими членами группы (посредством рационального сговора). Этим можно объяснить тот факт, что отдельные индивидуумы предпочитают вступать в деловые отношения внутри своей собственной группы (например, с прихожанами своей церкви или с членами местного клуба), так как в этом случае могут быть применены социальные санкции против оппортунистического поведения. Приверженность к такого рода двусторонним деловым связям и групповым механизмам принуждения более вероятна там, где слабее государственные средства обеспечения выполнения контрактов. Например, в работе Леффа (*Leff N. H. Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups, Econ. Dev. & Cultural Change. 1978. Vol. 26. P. 661*) документально подтверждается значение таких групп в менее развитых странах. Другим примером могут, вероятно, служить отрасли, поставляющие незаконные товары и услуги.

Этот премиальный поток полезно рассматривать как страховой взнос фирмы, направленный на предотвращение обмана.<sup>19</sup> Если обе стороны одинаково оценивают потенциальную краткосрочную выгоду от обмана, величина страховки, на которую будет предъявлен спрос и которая будет предложена, будет такой, чтобы ожидаемое оппортунистическое поведение было сведено к нулю.<sup>20</sup> Если ожидается постконтрактный отказ от исполнения, то либо будет выплачена соответствующая премия для его оптимального предотвращения, либо, в случае если премия для предотвращения отказа от обязательств слишком велика, эта сделка не совершится.

Мы не предполагаем здесь неявно, что обеспечение выполнения контрактов ничего не стоит и что контракты не могут быть расторгнуты; мы полагаем, что при наших допущениях об информации и затратах стороны контракта будут точно знать, когда контракт будет расторгнут. Поэтому неожиданное расторжение контракта, т. е. оппортунистическое поведение, оказывается невозможным в данном равновесии. В контексте этой модели максимизация ожидаемого богатства приведет к оппортунистическому поведению только в том случае, если мы введем стохастический элемент. Это изменит состояние информационного равновесия таким образом, что оценка потенциальным обманщиком краткосрочной выгоды от оппортунистического поведения может быть временами выше, чем ее оценка другой фирмой. Следовательно, будет выплачена премия ниже оптимальной, что приведет к возникновению оппортунистического поведения.

Может оказаться, что фирмы, получающие премиальные выплаты, гарантирующие выполнение контрактных соглашений, в мире, где информация является дорогостоящей, получают в равновесии «прибыль», несмотря на то что они действуют на конкурентном рынке. То есть может существовать множество, возможно, идентичных фирм, предлагающих услуги

---

<sup>19</sup> Эта страховая схема, конечно же, не только объединяет риски, но и изменяет их.

<sup>20</sup> В противоположность анализу в работе Дарби и Карни (*Darby M. R., Karni E. Free Competition and the Optimal Amount of Fraud. J. Law & Econ. 1973. Vol. 16. P. 67*), при нашем допущении симметричности информации равновесная величина оппортунистического поведения или «мошенничества» будет равна нулю.

неоппортунистического исполнения контрактных обязательств, но в то же время премия не будет сведена к нулю, если участники сделки не смогут без затрат гарантировать исполнение контракта. Гарантия по определению не будет предоставлена, если не выплачена премия, а простая выплата этой премии приведет к предоставлению гарантии.

Любая прибыль сводится в равновесии к нулю конкурентными расходами на капитальные (невозвратные) активы, необходимые для входа на рынок и занятия преимущественной позиции, позволяющей получить премиальный поток, такие как начальные специфические инвестиции (например, на вывеску) с низкой или нулевой ликвидационной ценностью в случае, если фирма идет на обман.<sup>21</sup> Эти постоянные (невозвратные) затраты на обеспечение достоверности будущего исполнения контрактов возмещаются или покрываются за счет будущих продаж, на которые премия и получается. В равновесии премиальный поток — это просто нормальная доходность на капитал «репутации» и «торговой марки», созданный фирмой при помощи этих начальных затрат. Этот капитал в виде торговой марки, ценность которого по отношению к исполнению фирмой контракта является крайне специфической, при анализе оказывается эквивалентным конфискуемого обеспеченного залога (*forfeitable collateral bond*), выставленного на продажу фирмой, ожидающей, что ей представится возможность воспользоваться присваиваемой квазирентой от специализированных активов.

Несмотря на то что эти начальные инвестиции или обеспеченный залог зачастую составляют часть нормального (с минимальными затратами) процесса производства, а следовательно, требуют небольших дополнительных затрат, транзакционные затраты и оценка риска делают их действительно дорогостоящими.<sup>22</sup> В общем мы можем утверждать, что чем выше спе-

---

<sup>21</sup> Более полный анализ рыночного равновесия, достигаемого при использовании специфического капитала для гарантирования обеспечения выполнения контракта, дан в работе Клейна и Леффлера. См. сноску 16.

<sup>22</sup> Интересный пример эффективного создания такого рода специфических обеспеченных инвестиций дается в деле *Tastee-Freeze International*. 82 F.T.C. 1195 (1973). В этом случае фирма, предоставляющая франшизу, потребовала от получателя франшизы купить



циализированная квазирента (а вследствие этого больше потенциальная краткосрочная выгода от оппортунистического поведения) и чем выше плата, необходимая для предотвраще-

все оборудование для производства мягкого мороженого, кроме конечно патентованного загрузочного устройства, которое они согласны были лишь сдать в аренду по символической цене один доллар в месяц. Мы уверены, что это послужило способом значительного снижения ликвидационной ценности оборудования после прекращения контракта, а следовательно, являлось частью механизма принуждения, используемого для предотвращения обмана (например, умышленного снижения качества) со стороны получателя франшизы. Если бы загрузочное устройство было продано, то все оборудование, включая это устройство, имело бы значительную ценность при перепродаже, что не содействовало бы обеспечению выполнения контрактных обязательств. Также если бы все оборудование вместе с загрузочным устройством было сдано в аренду, получатель франшизы не понес бы капитальных убытков в случае прекращения договора. Так как активы получателя франшизы оказываются по договору специфическими, создается ситуация, при которой эти активы могут быть присвоены оппортунистически настроенной фирмой, предоставляющей франшизу. Обычно фирма, предоставляющая франшизу, в случае необоснованного прекращения контракта с получателем франшизы несет убытки, так как это порождает отсутствие побудительных мотивов для поддержания качества у оставшихся получателей франшизы и затрудняет последующие продажи франшизы. Но что может предотвратить неожиданное одновременное прекращение контрактов фирмой, предоставляющей франшизу, со всеми ее получателями, особенно если рост сети уже «завершен»? Логически эта ситуация подобна проблеме последнего периода, рассмотренной в сноске 17, и отчасти сдерживается неблагоприятным воздействием на ценность торговой марки при продаже. Пока мы не имеем данных о систематическом обмане со стороны фирм, предоставляющих франшизу, анализ этой проблемы, в которой просто утверждается, что получатели франшизы сознательно подписывают контракты на условиях возможности прекращения отношений в коротком периоде, является, конечно, неполным. (См., например: *Rubin P. H. The Theory of the Firm and the Structure of the Franchise Contract*, *J. Law & Econ.* 1978. Vol. 21. P. 223.)

Этот пример и многое в этом разделе данной работы опирается на более полный теоретический и эмпирический анализ современных контрактных отношений, проведенный Бенджамином Клейном в рамках продолжающегося исследования судебных разбирательств Федеральной торговой комиссии в сфере механизмов вертикально-распределения.

ния отказа от контракта, тем дороже будут неявные контрактные решения. Мы также можем ожидать, что стоимость явного контракта будет положительно связана с уровнем присваиваемой квазиренды, поскольку будут оплачены дополнительные ресурсы (включая юридические услуги) на точное определение большего числа непредвиденных обстоятельств, так как существует потенциальная возможность выгодного отказа от выполнения контракта.

Хотя явные и неявные затраты на заключение и обеспечение выполнения контракта положительно связаны с величиной присваиваемой специализированной квазиренды, резонно предположить, что любые внутренние затраты на координацию и прочие затраты владения не связаны систематически с величиной присваиваемой специализированной квазиренды от физических активов, находящихся в собственности. Следовательно, есть основания предположить, что будет действовать следующее общее эмпирическое правило: чем ниже присваиваемая специализированная квазиренда, тем более вероятно, что участники сделки будут полагаться скорее на контрактные отношения, чем на простое владение активом. И наоборот, чем выше присваиваемая специализированная квазиренда от используемых активов, тем вероятней интеграция в виде простой или совместной собственности.

### **III. Пример присваиваемой специализированной квазиренды**

В этом разделе представлены те примеры специализированной квазиренды, когда возможность ее присвоения служит важным фактором, определяющим экономическую организацию. Ряд иллюстраций, из которых одни очевидны, а другие более тонкие, сделают анализ прозрачнее и укажут на факты, говорящие о том, что защита присваиваемой квазиренды может служить побудительным мотивом к вертикальной интеграции. Эти иллюстрации также предлагают направление более систематической эмпирической работы, которая, очевидно, требуется для оценки этого фактора по отношению к другим факторам в каждом отдельном случае. Там, где эта сила, побуждающая к интеграции (т. е. экономия контрактных затрат,

необходимых для гарантирования неоппортунистического поведения при наличии присваиваемой квазиранты), не является доминирующей, рассматриваются факторы, важные для понимания контрактных затрат и условий контрактов.<sup>23</sup>

### А. Производство автомобилей

Одним из иллюстративных примеров является собственность автомобилестроительных компаний на гигантские прессы для штамповки частей кузова. Дизайн и техническая спецификация нового автомобиля, например «Mustang» компании *Ford*, создают ценность в автомобильном производстве *Ford*. Производство матриц для штамповки частей кузова в соответствии с вышеупомянутой технической спецификацией придает ценность этим матрицам, специализированным по отношению к *Ford*, что подразумевает присваиваемую квазиранту от этих матриц. Вследствие этого владелец матрицы не желает существовать отдельно от *Ford*. Поскольку независимый владелец матрицы, вероятно, не имеет сравнимых с *Ford* потребителей своей продукции и для осуществления поставки ему требуется только платеж, покрывающий небольшие операционные затраты, так как большие необратимые постоянные затраты на изготовление матрицы уже были однажды произведены, для *Ford* может быть достаточно сильным побудительный мотив для оппортунистического пересмотра цены покупки частей кузова у независимого владельца матрицы в сторону снижения. Подобно этому, если простой производства в случае поиска альтернативного поставщика специфических частей кузова обойдется *Ford* дорого, то независимый владелец матрицы может захватить квазиранту, потребовав пересмотра

---

<sup>23</sup> Важно признать, что затраты на контрактацию и принуждение, использующиеся для сдерживания оппортунистического поведения, не только определяют форму окончательного экономического соглашения, принятого участниками сделки, но они также оказывают влияние на производственную функцию фирмы. Иными словами, уровень специфических инвестиций, а вследствие этого и размер потенциально присваиваемой квазиранты, не является независимой «технологической» данной величиной в каждом из последующих случаях, а частично определяется экономически транзакционными затратами.

цены на свою продукцию в сторону увеличения. Так как возможность потери специализированной квазиренты от активов является в перспективе ослабляющим фактором, ни одна из сторон не будет инвестировать в такого рода оборудование. Совместная собственность на дизайн и матрицы устраняет побудительный мотив к осуществлению попытки присвоения.<sup>24</sup>

В этом контексте представляется интересным исследовать некоторые детали вертикального слияния *General Motors* и *Fisher Body*, которое произошло в 1926 г. Первоначально процесс производства автомобилей представлял собой создание открытых, в основном деревянных, кузовов индивидуальной конструкции. К 1919 г. процесс производства начал изменяться в сторону создания в основном металлических закрытых кузовов, для изготовления которых потребовались специальные штамповочные прессы. Поэтому в 1919 г. *General Motors* заключила с *Fisher Body* десятилетний контракт на поставку закрытых автомобильных кузовов.<sup>25</sup> Чтобы побудить *Fisher Body* сделать необходимые специфические инвестиции, в контракте имелся пункт об исключительных правах, в соответствии

---

<sup>24</sup> Этот довод также применим к вставкам для матриц, которые можно использовать для небольших модификаций самих матриц. Ценность вставок для матриц в значительной мере является присваиваемой квазирентой, таким образом, они тоже будут являться собственностью совместно с чертежами и матрицами. Ни одна из частей автомобиля, за исключением технических чертежей, блока цилиндров двигателя, внешнего корпуса (и, возможно, коленчатого вала, распределительного вала и передаточного механизма), кажется, не обладает специализированной присваиваемой квазирентой, и вследствие этого ее не обязательно изготавливать исключительно в автомобилестроительной компании. Интеграция *Ford* в производство свечей зажигания, той части автомобиля, которая легко поддается стандартизации для различных марок автомобилей, путем слияния с компанией *Autolite* должна поэтому объясняться другими причинами. См.: *Ford Motor Co. v. United States*, 405 U.S. 562 (1972).

<sup>25</sup> Производственное соглашение между *General Motors* и *Fisher Body* можно найти в протоколе заседания Совета директоров корпорации *Fisher Body* от 7 ноября 1919 г.

Помимо заключения долгосрочного контракта *General Motors* также купила в то время 60% акций компании *Fisher*. Однако, как показали дальнейшие события, братьям Фишер удалось сохранить полный контроль над своей компанией, несмотря на эту покупку.

с которым *General Motors* брала на себя обязательство закупать почти все закрытые кузова, произведенные *Fisher Body*. Это соглашение об исключительных правах значительно сократило возможность того, что *General Motors* будет проявлять оппортунистическое поведение, требуя снижения цены после того, как *Fisher* сделала специфические инвестиции в производственные мощности. Так как условия контракта об исключительном праве являются относительно дешевым способом принуждения, угроза того, что *General Motors* будет покупать кузова где-либо, кроме *Fisher Body*, была эффективно устранена.

Но для *Fisher* пункт об исключительных правах создал возможность получить преимущество над *General Motors*, а именно запросить монопольную цену на свои кузова. Поэтому была сделана попытка зафиксировать в контракте цену, которую *Fisher* может установить на кузова для *General Motors*. Однако такое заблаговременное определение «разумной» цены в контракте в условиях возможных будущих изменений спроса и условий производства является пунктом, который труднее выполнить, чем условие о «фиксировании» необходимых поставщиков. Цена была определена как стоимость плюс 17.6% (причем в стоимость не были включены проценты на вложенный капитал). Кроме того, контракт включал условие о том, что цена для *General Motors* не может быть выше цен на кузова, установленных компанией *Fisher* для других производителей автомобилей, и выше среднерыночной цены на подобные кузова, производимые другими компаниями, а также включал в себя условия о принудительном арбитраже в случае возникновения споров по поводу цены.

Однако эти сложные условия ценообразования, заложенные в контракте, на практике не сработали. Условия спроса, с которыми столкнулись *General Motors* и *Fisher Body*, драматическим образом изменились в течение последующих нескольких лет. Наблюдалось большое увеличение спроса на автомобили и значительное смещение спроса от моделей с открытым кузовом в сторону моделей с закрытым кузовом, поставляемых *Fisher*.<sup>26</sup> Между тем *General Motors* была очень недо-

---

<sup>26</sup> К 1924 г. более 65% автомобилей, производимых *General Motors*, составляли модели с закрытым кузовом. См. Sixteenth Annual Report of the General Motors Corporation, year ended December 31, 1924.

вольна ценами, установленными *Fisher*, которая стала теперь очень важным поставщиком. *General Motors* считала, что цена слишком высока, так как значительно возрос выпуск кузовов на единицу вложенного капитала. Это было понятное изменение позиции, учитывая то, что в первоначальном контракте отсутствовал пункт об изменении цены при изменении выпуска вследствие изменения величины капитальных затрат на единицу продукта (*capital cost pass-through*).<sup>27</sup> Кроме того, *Fisher* отказалась разместить свои предприятия по производству кузовов в непосредственной близости от сборочных предприятий *General Motors*: *General Motors* считала такое перемещение необходимым для эффективности производства (но оно требовало от *Fisher* очень больших специфических, а вследствие этого присваиваемых инвестиций).<sup>28</sup> К 1924 г. *General Motors* сделала вывод о невозможности продолжения контрактных отношений с *Fisher* и стала вести переговоры о покупке у *Fisher Body* оставшихся активов, которые завершились соглашением об окончательном слиянии в 1926 г.<sup>29</sup>

<sup>27</sup> См. показания Альфреда Слоуна-мл. (Alfred P. Sloan, Jr.) в: *United States v. DuPont & Co.*, 366 U.S. 316 (1961), из полного собрания записок по делу и материалов судебного разбирательства в архиве *General Motors*, 186–190 (April 28, 1952). Также см. прямые свидетельские показания Альфреда Слоуна-мл. в: *United States v. DuPont & Co.*, vol. 5, Trial transcript. P. 2908–2914 (March 17, 1953). (Правительство попыталось показать в данном случае, что *General Motors* прибегла к вертикальной интеграции с целью заставить *Fisher* закупать необходимое ей стекло у *DuPont*.)

<sup>28</sup> *Id.* Очевидно, что долгосрочные контракты с исключительными правами необходимы в том случае, если подобные инвестиции должны быть сделаны не связанными вертикальной интеграцией фирмами. См. дело *Great Lakes Carbon Corp.*, 82 F.T.C. 1529 (1973), где дан пример непонимания этого государственным органом. *Great Lakes Carbon Corporation* построила очень специфические по отношению к отдельным нефтеочистительным предприятиям заводы по обработке нефтяного кокса (побочного продукта процесса очистки) для этих предприятий, и она была обвинена в том, что потребовала заключения долгосрочных контрактов с исключительным правом на приобретение с этими нефтеочистительными предприятиями.

<sup>29</sup> *United States v. DuPont & Co.*, vol. 1, судебные слушания GM-32, GM-33, GM-34.

## **Б. Нефтяная промышленность**

Присваиваемая квазирента существует в специализированных активах нефтеочистительных заводов, нефтепроводов и нефтяных промыслов. Это приводит к совместному владению, которое устраняет побудительный мотив для индивидуумов совершить попытку захвата ренты от активов, являющихся чужой собственностью.

Предположим, что вдоль нефтепровода, находящегося в отдельной собственности, имеется несколько скважин, что приведет к созданию группы нефтеочистительных заводов, каждый из которых принадлежит независимому владельцу, и не существует альтернативных поставщиков сырой нефти по ценам, сравнимым с данной ценой. Если все физические активы установлены (скважины пробурены, а нефтепроводы и нефтеочистительные предприятия построены), то нефтедобывающие и нефтеочистительные предприятия становятся специализированными по отношению к данному нефтепроводу. Превышение их ценности над ценностью для лучшего альтернативного пользователя и является присваиваемой специализированной квазирентой. Величина присваиваемой квазиренты отчасти ограничена затратами на вход для потенциального параллельного строителя нефтепровода. Поскольку нефтепроводы, соединяющие отдельную собственность для производства нефти с данными отдельными нефтеочистительными заводами, по существу являются естественными монополиями, существующий владелец нефтепровода может обладать значительной рыночной властью.

Данные специализированные активы для производства и очистки нефти вследствие этого являются «заложниками» владельца нефтепровода. На «впускном конце» нефтепровода владелец трубопровода, являющийся монополистом, имеет возможность купить и действительно купит всю нефть по одной цене в устье скважины независимо от удаленности от скважины нефтеочистительного завода. Эта цена может быть снижена вплоть до предельных затрат на добычу нефти из недр (или резервной ценности ее будущего использования, если она выше) и может не обеспечить владельцу скважины средств, достаточных для возмещения начальных инвестиций в разведку и бурение. На конце нефтепровода, примыкающем к нефтеочис-

тительному заводу, владелец нефтепровода может присвоить квазиаренду, специализированную по отношению к нефтепроводу, от нефтеочистительного предприятия. Владелец нефтепровода может просто поднять цену на сырую нефть по крайней мере до уровня цены альтернативных источников поставок для каждого из нефтеочистительных заводов. При данных последствиях этого действия, если владелец нефтепровода был бы независимым монополистом по отношению к нефтедобытчикам и монополистом по отношению к владельцам нефтеочистительных заводов, каждый из них (и нефтедобытчики, и нефтеочистительные предприятия) заранее знали бы о своей уязвимости в отношении возможности захвата ренты. Поэтому владельцы нефтяных промыслов и нефтеочистительных заводов будут устранять возможность последующего захвата ренты при помощи долевого владения нефтепроводом.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Наши доводы отличаются от традиционных доводов, встречающихся в литературе по нефтяному бизнесу, в пользу того, что вертикальная интеграция имеет целью добиться «гарантирования» поставок или рынков перед лицом неявно или явно выраженных неравновесных условий. См., например: *Frankel P. H. Integration in the Oil Industry*, 1 *J. Indus. Econ.* 1953. Vol. 1. P. 201; *de Chazeau M. G., Kahn A. H. Integration and Competition in the Petroleum Industry*. 1959. P. 102–104; *Canes M. E. A Theory of the Vertical Integration of Oil Firms*. 1979. Oct. (неизданная рукопись, Amer. Petroleum Inst.). В работе Грина (*Green J. G. Vertical Integration and Assurance of Markets*. 1974. Oct. (Discussion Paper No. 383, Harvard Inst. of Econ. Research)) приводятся более строгие доводы в пользу того, что неэластичность цены на промежуточном рынке, которая приводит к недостаточному производству или перепроизводству, является побудительным мотивом к вертикальной интеграции.

Также важно отличать эту снижающую риск причину совместного владения (т. е. снижение риска присвоения специализированных квазиаренд данного пользователя) от возможного снижения риска при совместном владении, когда имеет место отрицательная корреляция в изменении ценностей неприсваиваемых общих квазиаренд. Совместное владение активами, колебания ценностей которых находятся в таком отрицательном соотношении, что прибыли от одного сводятся на нет потерями от другого, предоставляет гарантию того, что общая ценность ресурсов, используемых в производственном процессе, не изменится. Эти изменения не являются результатом постконтрактного оппортунистического поведения, а возникают под влиянием



Проблема не будет полностью решена, если нефтяной промысел или нефтеочистительные заводы (каждый в отдельности) будут находиться в совместном владении с нефтепроводом, так как сохранится локальная монополия (или монополия). В будущем можно ожидать, что совместное владение распространится на все три стадии. Если несколько нефтеочистительных заводов (или нефтяных промыслов) должны обслуживаться одним нефтепроводом, то все владельцы нефтеочистительных заводов (или нефтяных промыслов) захотят совместно владеть нефтепроводом. Обычной практикой является образование компании, которая находится в совместной собственности и

янием общеэкономических сил, действующих вне контроля непосредственных участников сделки. Например, ценность нефтеочистительного завода и оборудования для добычи нефти изменяется в противоположных направлениях, если открыто новое месторождение. Цена на нефть упадет, а цена на продукты очистки не будет падать, пока дополнительные нефтеочистительные заводы не станут перерабатывать большие объемы нефти и производить больше нефтепродуктов при по существу постоянных производственных затратах. Тогда некоторая потеря ценности сырой нефти для владельца нефтепромысла «улавливается» нефтеочистительным предприятием. Это уменьшает колебания ценностей, возникающие под воздействием факторов, не связанных с эффективностью добычи нефти, нефтеочистки и возможностей сбыта.

Однако диверсификация может быть достигнута не только при помощи вертикальной интеграции, но и другими способами. Одним из способов является покупка инвестором акций отдельных неинтегрированных фирм, интегрируя их собственность посредством объединенного владения обыкновенными акциями. Хотя индивидуальное действие не всегда может быть настолько дешевым и эффективным, как действие через посредников, финансовые посредники, такие как взаимные фонды, обычно более доступны, чем прямая диверсификация посредством интегрированных фирм. Одной из возможных причин того, что активы с отрицательной корреляцией лучше объединить в одной фирме, является снижение риска банкротства и вследствие этого снижение риска понести затраты по банкротству (такие, как судебные издержки). Интегрированная фирма с отрицательной корреляцией активов может увеличить отношение задолженности к собственному капиталу, удерживая таким образом риск банкротства на постоянном уровне, и вследствие этого снизить налоги на собственный капитал без какого-либо дополнительного риска. Это, возможно, является одной из выгод конгломератных слияний.

«владеет» нефтепроводом, при этом доли в этой компании распределены среди нефтедобытчиков и нефтеочистительных заводов приблизительно пропорционально количеству нефти, транспортируемой для каждого из них.<sup>31</sup>

Рассмотрим другие ресурсы производственного процесса. Нефтеналивной танкер, например, специализируется на перевозке сырой нефти. Но так как он по существу одинаково оценивается множеством альтернативных пользователей, присваиваемая квазирента почти равна нулю. Таким образом, нельзя ожидать, что нефтеналивные танкеры повсеместно будут являться собственностью нефтедобытчиков и нефтеочистительных предприятий. Подобно этому, активы, используемые для строительства нефтеочистительных заводов, не предназначены специально для какого-либо отдельного владельца или нефтеочистительного предприятия, и поэтому обычно они не

---

<sup>31</sup> В работе Атвуд и Кобрин (*Atwood J., Kobrin P. Integration and Joint Ventures in Pipelines. 1977. Sept. (Research Study No. 5, Am. Petroleum Inst.)*) авторы обнаруживают крайне высокую положительную корреляцию между объемом производимой фирмами сырой нефти и их долями в компании, владеющей нефтепроводом. С другой стороны, несмотря на то что ситуация с газопроводами, поставляющими природный газ, кажется схожей в отношении условий возможности присвоения квазиренты, оказывается, что в этом случае вертикальной интеграции не происходит. Эти трубопроводы, как правило, находятся в независимой, а не в совместной собственности. Это различие можно отнести на счет более эффективного регулирования (цен на газ в устье скважины и у городского распределителя, а также установленного тарифа на перекачку газа) со стороны Федеральной энергетической комиссии (FPC, а в данный момент со стороны Федеральной комиссии по регулированию энергетики), чем регулирование нефтепроводов как общих средств перевозки Комиссией по регулированию торговли между штатами. Регулирование тарифов на нефтеперекачку можно легко свести на нет, например, оппортунистически снизить цены на нефть у скважины. При более полном государственном регулировании цен на газ можно эффективно предотвращать оппортунистическое поведение владельцев газопроводов, доставляющих природный газ, и таким образом регулирование может служить альтернативой вертикальной интеграции. (См. статью Гольдберга, сноска 9). Эдмунд Китч (*Edmund Kitch*) заявляет, что есть свидетельства того, что уровень вертикальной интеграции газопроводов, доставлявших природный газ, в период до начала регулирования со стороны FPC был гораздо выше.

будут находиться в собственности вместе с нефтеочистительным заводом.

В ходе предварительного исследования развития американской нефтяной промышленности XIX в. обнаружилось множество примеров, которые согласуются с гипотезой о том, что поскольку изменения технологии приводят к тому, что активы, занятые в производстве, перевозке и реализации, становятся более специализированными по отношению к другим специфическим активам, совместное владение становится эффективным средством предотвращения оппортунистического поведения.

Например, Рокфеллер признавал важность неминуемых технологических изменений, обусловленных заменой более общего капитала железных дорог на высокоспециализированные трубопроводы большой протяженности как эффективного способа транспортировки нефти, и воспользовался его преимуществами. Сначала, до того как стала очевидной экономичность трубопроводов большой протяженности, Рокфеллер использовал свое доминирующее положение в сфере очистки нефти для снижения цены на нефть, которую он перевозил по железной дороге, а также для получения скидок от железной дороги на нефть, которую перевозили нефтедобытчики-конкуренты. Мы предполагаем, что Рокфеллер добился снижения цены, угрожая построить трубопровод параллельно железной дороге. Таким образом он мог присвоить квазиаренду железной дороги. Этим объясняется тот факт, что скидки были исключительно функцией отгруженной нефти и не касались других продуктов, к примеру сельскохозяйственных. Это также объясняет, почему скидки другим фирмам и уступки Рокфеллеру были часто равны по величине. Оплата должна была быть функцией общего спроса на транспортировку нефти.

Естественно, возникает вопрос, почему некоторые небольшие нефтедобытчики или даже фирмы, не занимающиеся производством нефти, не стали таким же образом угрожать строительством трубопровода раньше (до того, как он стал дешевле железнодорожного транспорта) и требовать суммы оплаты, являющейся функцией от общего количества отгруженной нефти? Мы полагаем, что ответ на этот вопрос должен быть следующим: только нефтедобытчик, занимающий доминирующее положение, мог иметь убедительную силу при ведении переговоров с железными дорогами в этой ситуации, поскольку

только доминирующий производитель был бы способен сделать такие в высшей степени специфические инвестиции. Если бы подобные инвестиции сделал небольшой производитель нефти или фирма, не занимающаяся добычей нефти, они могли бы быть легко присвоены фирмами — производителями нефти, в особенности при наличии альтернативных способов транспортировки. Следовательно, чтобы убедительно угрожать железным дорогам, Рокфеллеру было необходимо занять доминирующее положение в сфере добычи и очистки нефти. Присвоение квазиаренды железных дорог при помощи получения скидков и уступок не только позволило эффективно измерить спрос на транспортировку нефти, но и дало возможность Рокфеллеру легко завоевать монопольное положение в данной отрасли без необходимости скупать конкурентов по ценам, которые полностью отражали бы будущую дисконтированную монопольную прибыль.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Хотя наше предварительное исследование показывает, что контроль над транспортной системой и ее вертикальная интеграция с нефтяными промыслами и нефтеочистительными заводами имела большое значение, существует множество других факторов, определивших успех Рокфеллера. Например, непредсказуемость срока эксплуатации нефтяных месторождений увеличивала риски существенных инвестиций одного месторождения в интегрированную систему трубопроводов. Правильное предположение Рокфеллера о том, что Брэдфордское месторождение, открытое в 1874 г., будет иметь долговременный срок эксплуатации, неоспоримо является источником его успеха. Без сомнения, дополнительными факторами были его умение открыть предпочитаемые потребителями методы розничной торговли, добиться снижения стоимости очистки нефти и правильная оценка возможностей очистки сернистой нефти из Огайо. См., например: *Hidy R. W., Hidy M. E. History of Standard Oil Company (New Jersey): Pioneering in Big Business 1882–1911 (1955); 1 & 2 Nevins A., John D. Rockefeller: The Heroic Age of American Enterprise. 1940; Williamson H. F., Daum A. R. The American Petroleum Industry. 1959.*

Этот анализ присваиваемого специфического капитала в нефтяной промышленности применим ко множеству других ситуаций. Его можно применить для рудников и обогатительных фабрик, которые предназначены друг для друга. Мы предсказываем, что медеплавильные заводы, специально построенные для единственного рудника, будут, скорее всего, находиться в совместной собственности с рудником, также как цементный карьер и прилегающий к нему завод. Железнодорожные ветки (и земля, по которой ездят грузовые ма-

## **В. Специфический человеческий капитал**

Преыдуший анализ касался примеров с физическим капиталом. Когда дело касается человеческого капитала, проблема оппортунизма часто становится более сложной и, так как рабство запрещено законом, решением обычно является скорее некая форма явного или неявного контракта, нежели вертикальная интеграция.

Рассмотрим в качестве иллюстрации следующий пример из области сельского хозяйства. Предположим, что некто владеет персиковым садом. Зрелые персики, готовые для сбора, имеют рыночную ценность около 400 тыс. долл. Пока было оплачено 300 тыс. долл., а остальные затраты на сбор фруктов и их отгрузку составили 50 тыс. долл. (5 тыс. долл. — транспорт и 45 тыс. долл. — оплата труда), оставляя 50 тыс. долл. в качестве конкурентного дохода на капитал владельца. Предположим, что работники объединились в профсоюз (т. е. являются стороной, по отношению к которой урожай теперь является специализированным) и отказываются собирать фрукты, пока им не заплатят 90 тыс. долл. При этом на транспорт остается 5 тыс. долл. и только 5 тыс. долл. владельцу персикового сада вместо 50 тыс. долл., необходимых для покрытия затрат и стоимости капитала. Если этот профсоюз сможет устранить других сборщиков, то он сможет извлечь всю присваиваемую квази ренту от урожая этого года, специализированную по отношению к услугам этого профсоюза. Этот профсоюз мог бы извлечь не только обычную монопольную ренту, связанную с повышением заработной платы, но также и краткосрочную квази ренту от специфических активов фермера, которые представляют собой зрелые персики. Этот выигрыш профсоюза будет доходом одного периода, так как очевидно, что фермер не сделает в будущем дополнительных специфических инвестиций, сознавая, что они будут присвоены профсоюзом.

Чтобы снизить риск присвоения, фермер может иметь многочисленную семью или пригласить для сбора урожая соседей-

---

шины) от рудников к плавильным заводам будут также находиться в собственности владельца рудника и завода. Мы также ожидаем, что продюсеры телевизионных программ на территории, имеющей единственную телевышку, будут владеть и этой вышкой.

фермеров. Такая «кооперация» обычно не является самым дешевым способом, так как существует отрицательная экономия от масштаба и использование рыночной контрактации окажется необходимым. Отдельный фермер, например, может потребовать от профсоюза внести реализуемый залог в качестве компенсации в случае, если профсоюз под угрозой забастовки во время сбора урожая потребует повышения заработной платы. Как равная альтернатива в качестве залога, внесенного профсоюзом, может рассматриваться ценность капитала торговой марки данного профсоюза, которая может понизиться, если лидеры данной организации прибегнут к оппортунистическому поведению. Тогда фермер, имея этот залог, будет постоянно вносить платежи профсоюзу в счет торговой марки (подобные той премии, о которой мы говорили ранее) за этот залог.<sup>33</sup>

Рыночная ценность репутации профсоюза как организации, соблюдающей условия контрактов, является текущей дисконтированной ценностью этих оплат торговой марки, которая будет для лидеров профсоюза больше всех краткосрочных выгод от оппортунистического поведения, которые можно получить, прибегая к угрозам во время сбора урожая. Эти платежи, повышающие для профсоюза стоимость оппортунистического поведения, будут существенными для скоропортящегося продукта с большой присваиваемой квази рентой. Теперь понятно, почему производители скоропортящихся сельскохозяйственных продуктов проявляют антагонизм в отношении создания профсоюзов сельскохозяйственных работников. Они будут особенно враждебно относиться к организациям, не имеющим устойчивой репутации в выполнении контрактов, и к тем профсоюзам, чьи лидеры политически мотивированы (и, возможно, недальновидны).<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Если премия является для профсоюза повременной оплатой, то такого рода соглашение идентично залоговому соглашению, при котором профсоюз получает проценты на залог до тех пор, пока не проявит оппортунистического поведения. Так как обеспечение выполнения такого соглашения, возможно, окажется сложным с юридической точки зрения, подобная премия может являться частью цены (т. е. найти свое отражение в более высокой заработной плате).

<sup>34</sup> В этом контексте интересно отметить, что калифорнийские фермеры-виноградари предпочитали Teamsters Union, имеющий устойчивую репутацию, новому неиспытанному и явно более политически

Оппортунистическое поведение профсоюза можно предотвратить не только при помощи неявных контрактов (касающихся торговой марки), но и при помощи заключения явных контрактов, часто включающих в себя пункт об арбитраже в качестве механизма, обеспечивающего исполнение. Хотя со стороны трудно отличить оппортунистическое поведение от добросовестного контракта, беспристрастная процедура арбитража может уменьшить необходимость отражения в контракте возможных непредвиденных обстоятельств и таким образом смягчить явный долгосрочный контракт.<sup>35</sup>

мотивированному профсоюзу сельскохозяйственных работников, организованному Цезарем Чавесом.

Так как профсоюзами никто не «владеет», у лидеров профсоюзов нет соответствующего побудительного мотива для повышения ценности профсоюза, а следовательно, они будут стремиться максимизировать доходы в период своего пребывания в этой должности. Если бы, однако, лидерство (владение) в профсоюзе можно было бы продать, его лидеры имели бы оптимальный побудительный мотив для вложений в капитал торговой марки профсоюза и для его сохранения. Следовательно, они бы не прибегали к оппортунистическим действиям, которые могут увеличить текущий доход, но снижают рыночную ценность профсоюза. Лидеры-«идеалисты», которые не ведут себя так, как если бы они владели данным профсоюзом, в действительности могут производить меньше действий, направленных на максимизацию богатства, чем «коррупцированные» лидеры, которые действуют так, как если бы они персонально владели этим профсоюзом. В качестве альтернативы члены профсоюза могут контролировать его, не владея акциями, которые можно продать, а имея возможность передать ценные активы профсоюза своим детям или родственникам. Если государство своими постановлениями принуждает членов профсоюза отказаться от этих прав на будущую ренту (например, обязывая их принимать национальные меньшинства или устранить семейственность), можно ожидать, что они будут умышленно снижать или не создавать репутацию как капитал, прибегая к оппортунистическим забастовкам. См. работу Бенджамина Клейна, сноска 16, где рассмотрены подобные проблемы предложения денег со стороны фирм, не имеющих частного владельца и не максимизирующих богатство.

<sup>35</sup> Интересный случай судебного разбирательства в этой области — *Publishers' Association v. Newspaper & Mail Del. Union*, 114 N.Y. S. 2d, 401 (1952). Этот профсоюз санкционировал забастовку в *New York Daily News*, несмотря на то что в коллективном соглашении наличествовал пункт о «не применении забастовки» и об арбит-

В противоположной ситуации, когда квазирента от специфического по отношению к фирме человеческого капитала сотрудников может быть оппортунистически присвоена фирмой, явные и неявные долгосрочные контракты также используются для предотвращения такого рода поведения. В связи с экономией от масштаба в контроле и обеспечении выполнения таких контрактов, профсоюзы могут возникнуть как органы, снижающие затраты сотрудников фирмы, инвестирующих в специфический человеческий капитал.<sup>36</sup>

Профсоюз наряду с экономией от масштаба в контроле над выполнением контракта создает также долгосрочные трудовые отношения, что устраняет проблему обеспечения выполнения контракта в последний период (или проблему переходящего работника) и обеспечивает сильную позицию на переговорах (создает вероятность угрозы забастовки) для того, чтобы более дешевым путем наказывать фирму, нарушающую контракт. Даже если фирма сделала инвестиции в специфический человеческий капитал, профсоюз может таким же образом сократить затраты на принуждение для предотвращения оппортунизма индивидуума. Вероятно, будет обеспечиваться экономия от масштаба в предложении надежности исполнения контракта, включая аспект долгосрочных постоянных трудовых отношений. Существование профсоюза не только делает дорогостоящим для фирмы обман отдельного работника в последний период, но также делает дорогостоящим для работника обман фирмы в этот период, так как профсоюз имеет побудительную причину (например, отказ в праве на пенсию) для предотвращения подобного внешнего эффекта для постоянных работни-

---

раже. *New York Daily News* обратилась в арбитраж, и судья оценил реальный ущерб в 2 тыс. долл. и штрафные санкции в случае повторного нарушения договора в 5 тыс. долл. (Суд, однако, отменил штрафные санкции по техническим причинам.) См. *Feller David E. A General Theory of the Collective Bargaining Agreement*, Calif. L. Rev. 1973. Vol. 61. P. 663, где рассматривается вопрос о гибкости трудовых контрактов в связи с наличием пункта об арбитраже.

<sup>36</sup> Мы хотели бы особо отметить, что не рассматриваем профсоюзы в качестве механизма картелизации, которым часто объясняют их существование. Этот побудительный мотив их возникновения, очевидно, имеет место во многих случаях (например, в сфере автоперевозок между штатами), но не имеет отношения к нашему анализу.



ков. Поэтому возникновение профсоюза более вероятно там, где острее выражена проблема оппортунистического обмана, а именно в тех областях, где присутствует более специфический человеческий капитал.<sup>37</sup>

Первоначально в анализе специфического человеческого капитала, проведенном Беккером<sup>38</sup>, игнорировались трудности, связанные с оппортунизмом при заключении договоров, и неявно допускались контрактные затраты на арбитраж для достижения решения в отдельных ситуациях. Беккер изначально допускал, что фирма обманет работника, если работник сделал специфические инвестиции. Затем он утверждал, что фирма не будет делать в полном объеме специфических инвестиций по одной единственной причине: в этом случае процент уволившихся, который является отрицательной функцией от заработной платы, превысит оптимальную величину. Беккер не принимал во внимание того, что возможность обмана носит полностью обоюдный характер. Мы подчеркиваем, что оппортунистическое поведение предполагает возможность для работника угрожать увольнением после того, как фирма сделала специфические инвестиции, до тех пор, пока ставка заработной платы не будет повышена. Решение Беккера, заключающееся в распределении затрат и выгод от специфических инвестиций путем единовременной уплаты начальной суммы работником и выплаты в дальнейшем заработной платы выше рыночной, не устраняет проблемы двустороннего оппортунизма, поскольку работодатель в дальнейшем может сократить заработную плату до конкурентного уровня (или работник может потребовать повышения заработной платы с целью присвоить часть специфических инвестиций работодателя). Если допустить, что работодатели не пойдут на обман и не расторгнут кон-

---

<sup>37</sup> Если учитывать этот «обратный» эффект специфического капитала работника и, как следствие, более высокую заработную плату, на образование профсоюза, то оказывается, что профсоюз перестает оказывать обычное положительное воздействие на заработную плату. См., например, *Ashenfelter O., Johnson G. Unionism, Relative Wages, and Labor Quality in U.S. Manufacturing Industries*, *Int'l Econ. Rev.* 1972. Vol. 13. Oct. P. 488; *Schmidt P., Strauss R. P. The Effect of Unions of Earnings and Earnings on Unions: A Mixed Logit Approach*, *Int'l Econ. Rev.* 1976. Vol. 17. Feb. P. 204.

<sup>38</sup> *Becker Gary S. Human Capital*. 1964. P. 18–29.

тракты, то эффективное решение будет заключаться в том, чтобы просто побудить работника сделать специфические инвестиции в полном объеме (а следовательно, и процент увольнений станет оптимальным), так как работодатель сможет без затрат «гарантировать» (в соответствии с допущением) более высокую заработную плату, отражающую возросшую производительность фирмы. Но для получения равновесного решения этой проблемы в общем случае затраты на создание надежной репутации в отношении выполнения контракта и затраты на принуждение должны рассматриваться явным образом.

Ценой использования явного контракта, в основе которого лежит условие о государственном или ином внешнем арбитраже в качестве средства принуждения, в отличие от неявного контракта, в основе которого лежит возможность снижения ценности торговой марки (т. е. потеря будущих премиальных выплат), является, вероятно, повышенная жесткость. Например, трудности, связанные с указанием в трудовых контрактах всех возможных обстоятельств и в урегулировании неожиданных ситуаций, вероятно, приведут к жесткости заработной платы. Поскольку изменения контракта обычно вызывают подозрения относительно причины такого изменения и, в частности, возникает вопрос, не воспользуется ли фирма изменившимися условиями контракта для захвата части специфической квазиренды, в долгосрочные трудовые контракты могут быть включены условия о неизменности заработной платы и о временном увольнении. Если перед лицом падения спроса фирма должна будет удерживать фиксированную заработную плату и прибегать к временному увольнению работников, а не просто сокращать заработную плату, причина, побуждающая фирму оппортунистически заявлять о якобы имеющемся падении спроса, будет в значительной мере устранена.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> Этот аргумент отличен от недавно выдвинутого аргумента использования жесткого неявного трудового контракта в качестве средства распределения риска. См., например: *Gordon D. F.* A Neo-Classical Theory of Keynesian Unemployment. *Econ. Inquiry*. 1974. Vol. 12. Dec. P. 431; *Azariadis C.* Implicit Contracts and Underemployment Equilibria, *J. Pol. Econ.* 1975. Vol. 83. P. 1183. Мы должны также отметить, что хотя в работе Хашимото (*Hashimoto M.* Wage reduction, Unemployment, and Specific Human Capital. *Econ. Inquiry*. 1975. Vol. 13. Dec. P. 485) автор правильно утверждает, что циклически

Боязнь оппортунистического поведения приводит к жесткости цен (а часто и выпуска) в любого рода явных долгосрочных контрактах, где имеет место специфический капитал. Это, в свою очередь, приводит к созданию институтов, призванных стимулировать повышение гибкости перед лицом изменяющихся рыночных условий. Например, конвенция о прайм-рейте, заявленной базовой ставке, в соответствии с которой банком устанавливается процент по кредитам, может быть отчасти рационально объяснена как дешевое средство, при помощи которого банк может предоставить заемщикам информацию о том, что он не завышает процентные ставки для отдельных клиентов. Корпоративный клиент, который сделал специфические инвестиции в банк в форме предоставления информации о своей кредитоспособности (включая финансовый учет своих операций с банком), создает определенную квазиренту. Однако если цена кредита равна, скажем, прайм-рейту плюс 1%, индивидуальный клиент может ясно отличить рыночные изменения процентной ставки от любых изменений ставки, которые осуществляются по решению банка в отношении отдельного клиента, если только банк не решил обмануть всех клиентов одновременно и таким образом ограничить новый бизнес. Тем же можно объяснить наличие в контрактах пункта о «защите цены», который гласит, что при снижении цены для одного из клиентов гарантируется снижение цены для всех клиентов.

Эти институты снижения стоимости информации, включая и независимый арбитраж, являются в высшей степени несо-

---

гибкая заработная плата более вероятна при наличии специфического человеческого капитала, так как и работник, и работодатель хотят минимизировать вероятность разрыва отношений и таким образом защитить будущие доходы на вложенный специфический человеческий капитал, он не принимает во внимание противоположное влияние возросшего специфического человеческого капитала, ведущее к увеличению вероятности оппортунистического обмана, а следовательно, и к неизменности заработной платы. Чистый теоретический эффект неопределим. Одной из возможных причин того, что высокопоставленные руководители корпорации с большой долей специфического человеческого капитала обычно имеют очень гибкую заработную плату, является то, что они владеют большим объемом информации о фирме и, следовательно, сроки выявления оппортунизма сокращаются.

вершенными. Поэтому контракты, касающиеся специфических активов, даже те, в которых цена явно не фиксируется на длительное время, будут, как следствие, содержать некоторую жесткость в отношении цены. Макроэкономические выводы из этого наблюдения (например, воздействие совокупных номинальных резких колебаний спроса на занятость населения) очевидны.<sup>40</sup> Однако взаимодействие макроэкономических и микроэкономических факторов может быть не столь ясным. В частности, возросшая дисперсия в движении уровня цен, вызывающая рост стоимости жесткости цен для обеих сторон и вследствие этого увеличивающая приемлемую степень ценовой гибкости, также дает возможность фирме совершить обман, оппортунистически повысив цену. Поэтому возросшая ценовая неопределенность, вероятно, приведет к росту вертикальной интеграции.

В тех случаях, когда имеются доверительные отношения и используются скорее неявные, чем явные контракты, контрактные цены, включая заработную плату, обычно являются более гибкими. Если дисперсия уровня цен увеличивается, что затрудняет выявление оппортунистического поведения, а следовательно, и определение краткосрочной выгоды от такого рода обмана, то равновесный контракт будет включать в себя увеличенный премиальный поток. Представляется интересным вопрос, какие экономические факторы определяют соотношение явных и неявных контрактных затрат, которые, в свою очередь, определяют степень гибкости цен.

---

<sup>40</sup> Используемый с недавнего времени подход к деловым циклам, предполагающий «рациональные ожидания», который основывается на существующей для потребителя и производителя неопределенности в отношении того, является ли шок спроса относительным или всеобщим изменением (см., например: *Lucas R. E., Jr. Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs. Am. Econ. Rev. 1973. Vol. 63. P. 326*), неявно допускает, что экономические агенты не наблюдают за текущими изменениями денежного предложения и уровня цен. Более реалистичным является допущение, что экономические агенты не дают себя «одурачить», особенно в длительные периоды времени, в отношении природы таких нарушений, а скорее ограничены, явно или неявно, ранее фиксированными в долгосрочных контрактах ценами.

Одним из факторов, определяющих неявные затраты, является ожидаемый рост спроса на продукцию фирмы. Чем быстрее ожидаемый рост спроса, тем более вероятным является то, что фирма будет полагаться на неявный контракт со своими потребителями. Создание доверительных отношений дешевле для фирм, сталкивающихся с быстрым увеличением спроса, чем для фирм со стабильным или снижающимся спросом, так как потеря будущего бизнеса вследствие отказа потребителей от покупок в случае, если обнаружится, что фирма прибегла к обману, обойдется фирме дороже. Следовательно, для гарантирования неоппортунистического поведения потребуются меньшие текущие премиальные выплаты. Отсюда чем больше ожидаемый спрос, тем ниже контрактные затраты при использовании неявных контрактов в сравнении с явными контрактами, и более вероятно, что цены и другие условия контракта, установленные фирмой, будут более гибкими.<sup>41</sup>

Например, стоимость обмана работников для растущей фирмы будет больше с точки зрения будущего увеличения заработной платы (при возросшей занятости), которую она должна будет выплачивать в случае обмана. Таким образом, наказание за отказ от поддержания репутации фирмы будет более

---

<sup>41</sup> Решающим фактором экономической организации является, таким образом, ожидаемый рост спроса в сравнении с действительным ростом спроса или рост спроса, ожидаемый в момент подписания контракта, в сравнении с текущим ростом спроса, следовательно, ожидаемым позже ростом спроса. Например, одной из возможных причин недавних движений нефтеочистительных компаний к вертикально интегрированным операциям в розничной торговле может быть возросшая стоимость контроля над дилерами — держателями франшизы в связи со значительным снижением ожидаемого роста спроса на бензин с того момента, как по инициативе ОПЕК была повышена цена на сырую нефть. При замедлении роста спроса по сравнению с ожидавшимся первоначальная равновесная «премия», полученная дилерами, теперь будет недостаточной для гарантирования их честного поведения. Ожидаемое уменьшение общего количества дилеров (т. е. в новом равновесии ожидается нулевой спрос для некоторых дилеров) создаст проблему последнего периода для отдельных торговых точек, которой можно было бы избежать в значительной мере при наличии торговых предприятий, управляемых наемным персоналом. Более подробно эти проблемы обсуждаются в работе Клейна и Леффлера (см. сноску 16).

эффективным. Этим можно объяснить, почему такие фирмы, как *International Business Machines* имеют очень гибкую систему оплаты труда, которая схожа с японской системой, включающей в себя выплату два раза в год крупных, чрезвычайно изменчивых бонусов. Проведенный нами анализ говорит о том, что это не связано с различием в культурных ценностях, предполагающим, что трудовые отношения в Японии основаны на большем доверии, а происходит потому, что высокие темпы роста будущего спроса делают подобное поведение фирмы относительно дешевым.<sup>42</sup>

### Г. Арендруемые ресурсы и собственность фирмы

Обследование компаний, занимающихся арендой, показало бы, что аренда активов со специализированной квазиарендой, которая может быть присвоена арендатором или арендодателем, менее распространена (или является слишком дорогой). Ясно, что лифты и оконные стекла в деловом центре не сдаются в аренду, поскольку квазиаренда, которую могут присвоить обе стороны, огромна, в то время как мебель, находящаяся в здании, обычно сдается. В банках сейф является их собственностью, тогда как компьютеры (но не запоминающие диски) иногда арендуются.<sup>43</sup> Хотя это может показаться слишком тривиальным, но сам факт того, что такого рода арендные со-

---

<sup>42</sup> Galenson W., Odaka K. The Japanese Labor Market. В кн.: Asia's New Giant 587 (H. Patrick, H. Rosovsky, eds., 1976); Taira K. Economic Development and the Labor Market in Japan. 1970. В этих двух работах отмечен тот факт, что такая в высшей степени гибкая система оплаты труда, характерная для японских трудовых контрактов, стала широко распространенной только в послевоенный период, когда наблюдался крайне быстрый рост.

<sup>43</sup> Компьютеры являются менее специфическими активами, чем лифты, а следовательно, обладают более низкой квазиарендой. Вдобавок к этому фирмы (например, *IBM*), поставляющие компьютеры, обычно владеют крайне дорогостоящими торговыми марками на единицу текущих продаж благодаря ожидаемому большому росту спроса. Поскольку квазиаренда, связанная с использованием банком компьютеров, все же существует и может быть присвоена под угрозой их срочного изъятия, мы полагаем, что более вероятно то, что договора аренды будут заключаться с очень надежными фирмами с ожидаемым высоким ростом спроса.

глашения считаются само собой разумеющимися, подтверждает проведенный нами анализ.

В качестве стандартного примера арендных соглашений можно привести транспортный капитал, т. е. самолеты, грузовые и легковые автомобили, используемые фирмой. Этот капитал обычно легко перемещаем и не очень специфичен. Но арендные соглашения в этом случае далеко не универсальны, так как в отдельных случаях этот капитал может быть достаточно специфическим и существует возможность присвоения квазирендты. Например, первые американские паровые локомотивы были специально предназначены для таких условий эксплуатации, как высокая скорость, преодоление возвышенностей, короткие рейсы, тяжелый груз, резкие повороты, а также рассчитаны на различные виды угольного топлива. Небольшие различия в конструкции двигателя порождали значительные различия в операционных затратах. Высокая специализация вызывала желание у железнодорожных компаний иметь локомотивы в собственности (равно как и землю, на которой имелась вода для пара). Появление более универсальных, менее специализированных дизельных локомотивов дало возможность развитию аренды и кредитному финансированию оборудования. Подобным же образом компания *Swift*, занимавшаяся упаковкой мяса и первой использовавшая для перевозки говядины рефрижератор, владела использовавшимися ею специализированными вагонами-рефрижераторами.<sup>44</sup>

С другой стороны, некоторые виды капитала могут быть достаточно специфическими по отношению к другим активам, используемым в производственном процессе фирмы, но, тем не менее, находится в аренде, а не в собственности. Эти случаи позволяют нам глубже проникнуть в природу контрактных затрат, которые лежат в основе нашего анализа. Например, возьмем тот факт, что земля для сельскохозяйственных работ, являющаяся высокоспециализированным активом, не всегда находится в собственности, а зачастую арендуется. Земля для выращивания однолетних культур, таких как овощи, сахарная

---

<sup>44</sup> Большая часть рефрижераторов находится в собственности поставщиков, таких как упаковочные и молочные компании, а не железной дороги. См.: *Henry R. S. This Fascinating Railroad Business. 1942. P. 247.*

свекла, хлопок или пшеница, обычно берется в аренду, тогда как земля, используемая для выращивания плодовых деревьев, таких как орешник, финики, апельсины, персики, абрикосы или виноград — т. е. активов, которые высокоспециализированны по отношению к этой земле, обычно находится в собственности того, кто занимается их выращиванием.<sup>45</sup> Однако даже для этих культур — «специализированных активов» — известны случаи заключения долгосрочных арендных соглашений.

Важно понять, почему частое использование контрактов на аренду земли вместо вертикальной интеграции не приводит к оппортунистическому поведению. Основной причиной является то, что определение и отслеживание соответствующих условий контракта (притом, что качество продукта покупается) и обеспечение выполнения отдельного контракта достаточно дешевы. Кроме того, владелец земли обычно не может переложить затраты на фермера, изъяв соответствующий актив или снизив его качество во время судебного разбирательства. Отметим резкое отличие от найма работников, где совершенно невозможно эффективно определить элементы качества и обеспечить их выполнение (например, все требования к технологии труда и усилия, прилагаемые работниками) и где возможность прекращения выполнения контракта путем забастовки или локаута весьма реальна и обойдется дорого. Поэтому мы можем наблюдать, что фирмы делают очень специфические инвестиции, например, в посадку деревьев или здания на земле, которая не является их собственностью, а только находится в

---

<sup>45</sup> В то время как в Калифорнии в 1974 г. 25% овощных и бахчевых ферм находилось в полной собственности работающих на них фермеров, среди фруктовых ферм и ферм, выращивающих орехи, эта доля составляла 82%, что показывает значительное различие в доле собственности при доверительном интервале 99%. Доли собственности для ферм по выращиванию товарного зерна и хлопчатника составляла соответственно 40 и 39%, что значительно отличается при доверительном интервале 99% от доли собственности на фермы по выращиванию плодовых деревьев и орешника. См.: 1 U. S. Dep't of Commerce, Bureau of the Census. 1974 Census of Agriculture, State and County Data, pt. 5, at tab. 28. Summary by Tenure of Farm Operator and Type of Organization. *Id.* California, 1974. P. 1–29 to 1–30.



долгосрочной аренде.<sup>46</sup> Это связано с отсутствием реальной угрозы постконтрактного оппортунистического поведения со стороны землевладельца. Однако если землевладелец может изменить качество земли, например, контролируя систему орошения или электроснабжение зданий, то вероятность оппортунистического поведения, после того как сделаны инвестиции, существует и вследствие этого можно ожидать вертикальной интеграции.<sup>47</sup>

Одним из специфических активов, которым почти всегда владеет фирма, является капитал названия фирмы или торговой марки и, в частности, логотип, который она использует для взаимодействия с потребителями. Если бы этот актив брался в аренду, проблемы были бы очевидны. Фирма не решалась бы делать какие бы то ни было инвестиции в создание репутации, выраженные, например, в рекламе или успешной деятельности, так как подобные инвестиции являются по отношению к «имени» фирмы в высшей степени специфическими. Квази-рента могла бы быть присвоена компанией-арендодателем посредством повышения арендной платы за название фирмы. Фирма не только не осуществляла бы вложений в этот специфический актив, но и была бы склонна снижать ценность арендованной торговой марки. Хотя эти проблемы кажутся непреодолимыми, тем не менее известны случаи аренды торговой

---

<sup>46</sup> В условиях аренды может существовать связь с продажами фирмы, использующей землю с целью разделения риска изменения реальной ценности и сокращения риска изменения номинальной ценности земли в течение долгосрочного контракта.

<sup>47</sup> Пример Коуза с монополистом, продающим больше товаров длительного пользования, таких как, скажем, земля, после продажи монопольного количества по монопольной цене с точки зрения анализа идентичен проблеме постконтрактного оппортунистического поведения. Существующие контрактные отношения, однако, указывают на то, что в случае с землей вопрос решается просто, так как заключение надежного контракта на оставшуюся землю не будет дорогостоящим. Но одно из решений, предложенных Коузом, а именно краткосрочная аренда, а не продажа земли, не представляется действенным, так как это не способствует осуществлению специфических (для земли) инвестиций со стороны арендатора (таких, как строительство здания, развитие фермерского хозяйства и т. д.) из-за страха присвоения. См.: *Coase R. H. Durability and Monopoly. J. Law & Econ. 1972. Vol. 15. P. 143.*

марки. Фактически фирмы, предоставляющие франшизу, можно считать фирмами, сдающими в аренду торговые марки. Держатель франшизы по существу является арендатором капитала торговой марки (и логотипа), который принадлежит фирме, предоставляющей франшизу. В связи с вышеуказанными проблемами специфического капитала поведение держателя франшизы ставится под прямой контроль. Арендная плата обычно существует в форме участия в прибыли, и хотя юридически держатель франшизы считается независимой фирмой, ситуация на деле ближе к вертикальной интеграции, нежели к стандартным контрактным отношениям независимого рынка.

И наконец, проведенный нами анализ проливает свет на важный вопрос: почему владельцы фирмы (претенденты на остаточный доход) обычно также являются и основными капиталистами данной фирмы.<sup>48</sup> Как мы уже видели, владельцы могут взять в аренду капитал более общего назначения, но специфический капитал будет являться их собственностью. Из этого наблюдения можно сделать выводы, относящиеся к недавнему обсуждению «промышленной демократии», в котором не признавалось, что, служащие, которые владеют и управляют фирмой (скажем, через свой профсоюз), также должны быть при этом капиталистами и владеть специфическим капиталом. Обычно аренда завода, например, для рабочих-собственников является делом дорогостоящим, поскольку такого рода специфические инвестиции гораздо легче присвоить после того, как завод построен. Поэтому он вряд ли будет построен. Для предотвращения оппортунистического поведения понадобились бы очень детально прописанные контракты и высокие премиальные выплаты за торговую марку. Обычно это очень дорогая альтернатива, чем объясняется то, что капиталисты чаще всего являются собственниками фирмы.<sup>49</sup>

<sup>48</sup> Мы благодарны Эрлу Томпсону (Earl Thompson) за это проницательное замечание.

<sup>49</sup> Армен Алчян и Гарольд Демсец (*Alchian A. A., Demsetz H.* Production, Information Costs, and Economic Organization, *Am. Econ. Rev.* 1972. Vol. 62. P. 777; русск. пер. — в данном издании: *А. Алчян, Г. Демсец.* Производство, стоимость информации и экономическая организация. — *Прим. ред.*) утверждают, что если владелец фирмы также владеет и капиталом фирмы, то это свидетельствует о том,

### Д. Общественные институты

В предыдущем анализе мы по преимуществу имели дело с осязаемым капиталом. Контрактные соглашения в случае с такими активами зачастую дешевле полной вертикальной интеграции, даже если активы являются в высшей степени специфическими (например, в случае с арендой земли). Однако при обсуждении случаев с человеческим капиталом было выявлено, что когда специфические активы являются неосязаемыми персональными активами, проблема обеспечения выполнения контракта становится более трудной. Кроме того, если количество индивидуумов (или величина специфического капитала) становится очень большим, урегулирование прав собственности становится крайне сложным.

Рассмотрим пример с загородными клубами. Загородные гольф-клубы являются не только игровыми клубами, но и одновременно общественными организациями. Общественная деятельность гольф-клубов включает в себя такие отличные от игры в гольф виды деятельности, как обеды, танцы, вечеринки, игра в карты и другие игры, а также иная общественная деятельность совместно с друзьями, являющимися членами клуба.

---

что он может заплатить за аренду ресурсов, включая труд. Это представляется неверным, так как владелец может продемонстрировать надежность при помощи использования в качестве залога каких-либо своих активов, совершенно не связанных с производственным процессом, например казначейских облигаций. Дженсен и Меклинг (*Jensen M. C., Meckling W. H. On the Labor-Managed Firm and the Codetermination Movement* (Неопубликованная рукопись. 1977. Feb.)) подчеркивают проблемы стоимости контроля деятельности управляющих и технического обслуживания арендованного капитала, а также проблему эффективного распределения риска в полностью арендованной фирме. Они также отмечают, что невозможно арендовать все активы производственного капитала, так как многие из них являются неосязаемыми, а следовательно, «невозможно вступить во владение этими активами в случае, если фирма откажется от оплаты аренды» (см. с. 20). Этот аргумент подобен нашему анализу оппортунистического поведения. Однако мы не станем утверждать, что такая аренда невозможна, мы просто признаем, что контрактные затраты в подобных ситуациях крайне высоки. Мы утверждаем, что более важно, что этот аргумент также распространяется на случаи аренды специфического осязаемого капитала.

Правда некоторые гольф-клубы очень мало занимаются общественной деятельностью. Общественные клубы (обычно называемые «загородные клубы» (countryside clubs)) находятся в совместном владении членом клуба, тогда как курсы гольфа, не занимающиеся общественной деятельностью помимо игры в гольф, обычно находятся в частном владении и его члены вносят подневную плату, но не владеют клубом.

Для общественных загородных клубов характерно совместное владение, поскольку специализированная квазирента дружбы присваивается каждым членом, чья дружба является специализированной по отношению к другим членам клуба. Поведение членом клуба по отношению друг к другу является инвестициями в формирование ценной дружбы, дружественного окружения и взаимопонимания между членами клуба. Каждый из членом клуба инвестирует в создание дружественного окружения и атмосферы, специализированных по отношению к другим членам клуба. Эта ценность может быть украдена или разрушена оппортунистическим поведением стороны, имеющей полномочия принимать новых членом клуба.

Чтобы увидеть, как это происходит, предположим, что клубом владеет кто-либо, кроме членом клуба. После того как ценность членства в клубе уже создана посредством общественной деятельности членом клуба, владелец клуба может повысить членские взносы. Беря на себя некоторую часть затрат группы членом клуба, покинувших клуб и образовавших новый, владелец может экспроприировать при помощи повышения взносов часть специализированной квазирентной ценности общения, созданной посредством специализации членом клуба по отношению друг к другу в своей собственной группе. В качестве альтернативы владелец может угрожать разорвать неявный контракт и разрушить часть капитала общения, продавая право вступления в клуб «нежелательным» людям, которые хотели бы вступить в общение с существующими членами клуба.

Подобно этому, если бы общественным загородным клубом владели его члены как корпорация, каждый член которой имеет акции, которые можно было бы продавать без предварительного согласия существующих членом (как в случае с деловой корпорацией), один из членом мог бы под угрозой продажи доли «нежелательному» потенциальному члену клу-

ба получить от существующих членов клуба определенную долю ценности дружеской атмосферы в качестве платы за отказ от продажи.<sup>50</sup>

Крайним примером этой общей проблемы является институт брака. Если бы каждый из супругов имел разрешенные к продаже акции, которые он мог бы продать третьей стороне, было бы намного меньше браков с весьма специфическими инвестициями в привязанность и детей. Если в отношениях не присутствует специализированный интерес (специализированный по отношению к определенной другой стороне) или если ни от одной из сторон не требуется инвестиций, то брак будет иметь скорее характер корпорации. Так как брак является примером в высшей степени специфических инвестиций, то исторически он был единицей, находящейся в совместной собственности, и для смены ее членов обычно требовалось разрешение обеих сторон. Государственный арбитраж этих отношений для предотвращения оппортунистического поведения какой либо из сторон, которое может возникнуть после того, как сделаны инвестиции, может способствовать снижению затрат на переговоры и инвестиций в ресурсы (возвращаемое приданое) обеих сторон, что укрепляет их позиции на переговорах, после того как инвестиции осуществлены, и, что более важно, создает уверенность в том, что оппортунистическое поведение будет безуспешным. Движение законодательства к «бездефектному» разводу предполагает, что современные браки могут иметь меньше специфических активов, чем раньше.<sup>51</sup>

---

<sup>50</sup> Проблема «безбилетника», т. е. взяточничества оппортунистически настроенного члена клуба для предотвращения продажи «нежелательному» лицу, очевидна. Этот же анализ применим к таким общественным клубам, как Elks, Масонский орден и т. д.

<sup>51</sup> Подобно этому, люди, работа которых очень специализирована по отношению друг к другу, будут партнерами (совместная собственность). Например, адвокаты и их помощники, которые стали специализированными один по отношению к другому, станут партнерами, тогда как новые коллеги поначалу будут наемными работниками. Маленький коллектив исполнителей (например, Лорел и Харди, Сонни и Чер), которые в высшей степени специализированы друг для друга, скорее станут «партнерами» (совладельцами), чем работником и работодателем. Несмотря на то что по-прежнему трудно обеспечить выполнение таких контрактов и предотвратить пост-

Значение затрат на мобильность в случае, когда несколько индивидуумов в группе должны совместно принять решение о некоем действии, как в случае с оппортунистическим владельцем загородного клуба, а также значение государственного вмешательства ясно видны на примере сферы предложения денег.<sup>52</sup> Решение относительно того, что будет использоваться в обществе в качестве основных денег (средства обмена), подобно многим другим общественным соглашениям и обычаям, влечет за собой высокую степень жесткости на уровне индивидуума. Для того чтобы решение об изменении общественного института, в данном случае о том, что будет использоваться в качестве денег, было эффективным, в его принятии должна принимать участие существенная доля населения. При наличии такой естественной монополии стоимость осуществления изменений индивидуумом или фирмой-новичком может быть непреодолимо высока. Поэтому, когда основной поставщик денег уже установлен, потенциальное приращение богатства, которое может получить эмитент денег вследствие оппортунистического поведения (т. е. неожиданной инфляции), огромно. Решение в виде заключения частного неявного контракта потребовало бы очень большой выплаты «премии» на торговую марку (доход от сеньоража) для гарантирования того, что максимизирующий богатство, нерегулируемый, частный поставщик основных денег не прибегнет к обману, увеличивая предложение денег быстрее, чем ожидалось. Так как эта премиальная выплата, а следовательно и цена аренды денег, будет столь высока, маловероятно, что решение о заключении частного неявного контракта будет самым дешевым соглаше-

---

контрактное оппортунистическое поведение какой-либо из сторон, совместное владение создает побудительную причину для эффективной деятельности и специфических инвестиций, которые не могут быть обеспечены легко прерываемыми контрактами между работником и работодателем, которые должны основываться только на персональной репутации сторон, заключивших контракт. Надежность, включая репутацию сертифицирующих учреждений, таких как театральные агенты, юридические факультеты университета и т. д., а также наличие общественных санкций против оппортунистически настроенных партнеров по-прежнему остается важным.

<sup>52</sup> Последующее обсуждение расширяет анализ Бенджамина Клейна. См. сноску 16.

нием.<sup>53</sup> Традиционная вертикальная интеграция также будет крайне дорогостоящей в случае, если активы потребителя использует такое множество индивидуумов (фактически даже трудно точно представить, что это будет означать). Очевидно, что такие формы государственного вмешательства, как регулирование при помощи обеспечения выполнения явной контрактной гарантии и прямая национализация желательны. Собственность государства на денежную единицу на самом деле близка к тому, что можно рассматривать как вертикальную интеграцию на стороне потребителей в этом конкретном случае.

#### IV. Заключительные замечания

В заключение мы хотели бы подчеркнуть, что большинство деловых связей не так просты, как стандартные учебные примеры вертикальной интеграции или рыночного контрак-

---

<sup>53</sup> Альтернативная стоимость хранения денег будет значительно выше предельных затрат на производство запаса наличных денег (исключая затраты, необходимые для гарантирования неопортунистического поведения), что приведет к величине запаса наличных денег ниже «оптимального». См., например, первоначальное утверждение об этой предполагаемой неэффективности в работе: *Friedman M. The Optimum Quantity of Money*. В кн.: *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*. 1969.

Альтернативным решением, эквивалентным с точки зрения анализа решению с выплатой «премии», будет внесение залога активом, равным по ценности возможному краткосрочному приращению богатства в результате обмана. Части этого залога будут храниться у каждого из потребителей денег фирмы в пропорции, соответствующей запасу денежных средств каждого отдельного лица, и процент на находящуюся у каждого из них часть залога будет выплачен фирме, если она не пойдет на обман. Несмотря на то что при этом решении не создается ценовой неэффективности, превышающей предельные затраты, как и в случае с «премиальным» решением, трансакционные затраты на обеспечение выполнения такого соглашения, заключенного с большим и изменяющимся количеством индивидуумов, будут крайне высоки. Если государство действует как агент потребителя, это решение будет сходным с регулируемой отраслью, при этом государство имеет возможность оппортунистически экспроприровать залог.

та, и не так легко поддаются объяснению, как некоторые из вышеуказанных примеров. Если детально рассмотреть отдельные примеры, то выяснится, что деловые связи зачастую имеют очень сложную структуру, а не сводятся только к простому арендному соглашению или простой вертикальной интеграции. Яркий пример — права собственности в области коммунальных услуг, предлагаемых в кондоминиуме или в проектах под названием «новый город». Одним из часто предлагаемых решений является совместная собственность на коммунальные активы, подобная совместной собственности нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих фирм на нефтепровод в приведенном в тексте примере. Однако что касается случая с кондоминиумом, то количество владельцев иногда достигает сотен и даже тысяч лиц, и в результате этого контрактные соглашения больше похожи на конституцию местного «правительства», чем на простой образец двусторонней рыночной сделки. Если стоимость управления высока, индивидуумы склоняются в сторону долгосрочного контракта на управление (часто со строителем, осуществляющим жилищный проект) для технического обслуживания коммунальных активов. Возможные проблемы, связанные с оппортунистическим присвоением менеджером квазиенты специализированных активов индивидуальных владельцев (включая специфические активы, предназначенные для оборудования квартир, такие как напольные покрытия и любой специфический «капитал дружбы» с другими жильцами-владельцами), очевидны. Факт большого количества судебных разбирательств в этой области неудивителен. Эти сложности отчасти могут быть связаны со значительной экономией от масштаба в предложении надежности в исполнении контрактов и с отрицательной экономией от масштаба в современном жилищном строительстве и жилищном управлении. Как следствие, в этой области возможно развитие страхования и франчайзинговых соглашений.

В этой сложной сфере постоянно ведется поиск с применением рыночных и государственных (регулирующих, законодательных и юридических) механизмов, направленный на создание новых методов при заключении частных контрактов и новых учреждений, которые сделают контрактные отношения и права собственности более экономически эффективными. Мы имеем слабые представления о том, почему для одно-



го проекта кондоминиума оказывается эффективным одно решение, а для другого проекта — другое. Это всего лишь указывает на то, что по мере того, как мы движемся в направлении более сложных отношений собственности, проблема эффективной структуры экономических связей как внутри фирмы, так и при контрактных отношениях становится все более сложной. Утверждать, что мир сложен, — означает сознавать отсутствие у нас знаний. Однако явное признание того, что контрактные затраты не равны нулю, как это часто неявно предполагается в экономическом анализе, явное рассмотрение факторов, определяющих эти затраты (таких, как наличие присваиваемой квази-ренды), являются первыми шагами в объяснении большого разнообразия контрактных соглашений и соглашений по поводу собственности, которые мы наблюдаем в реальном мире.

Если обобщить, мы видим, что как только мы попытались добавить эмпирические детали к фундаментальному открытию Коуза о том, что систематическое изучение трансакционных затрат необходимо для объяснения определенных форм экономической организации, обнаружилось, что его первоначальное разделение сделок на внутрифирменные и рыночные часто может быть слишком упрощенным. Многие долгосрочные контрактные отношения (например, франчайзинг) стирают границу между рынком и фирмой. Может быть, больше пользы принесет простое изучение основной экономической причины различных типов определенных контрактных отношений в определенных ситуациях и рассмотрение фирмы как определенного вида или нескольких видов взаимосвязанных контрактов.<sup>54</sup> Фирмы, таким образом, по определению образуются и проверяются на рынках, и условное резкое разделение между рынками и фирмами не имеет большого значения для анализа. По существу мы сталкиваемся с экономическим вопросом: «Какие виды контрактов используются для определенных видов деятельности и почему?»

---

<sup>54</sup> Если мы рассматриваем фирму как набор взаимосвязанных контрактов, а не набор товаров, указанных в этих контрактах, вопрос о том, кто «владеет» фирмой (набором контрактов), представляется несколько нелепым. Может быть, полезнее думать только о некоем множестве претендентов на различные доли ценности, полученной в результате контрактной коалиции, а не о «владельце» фирмы.