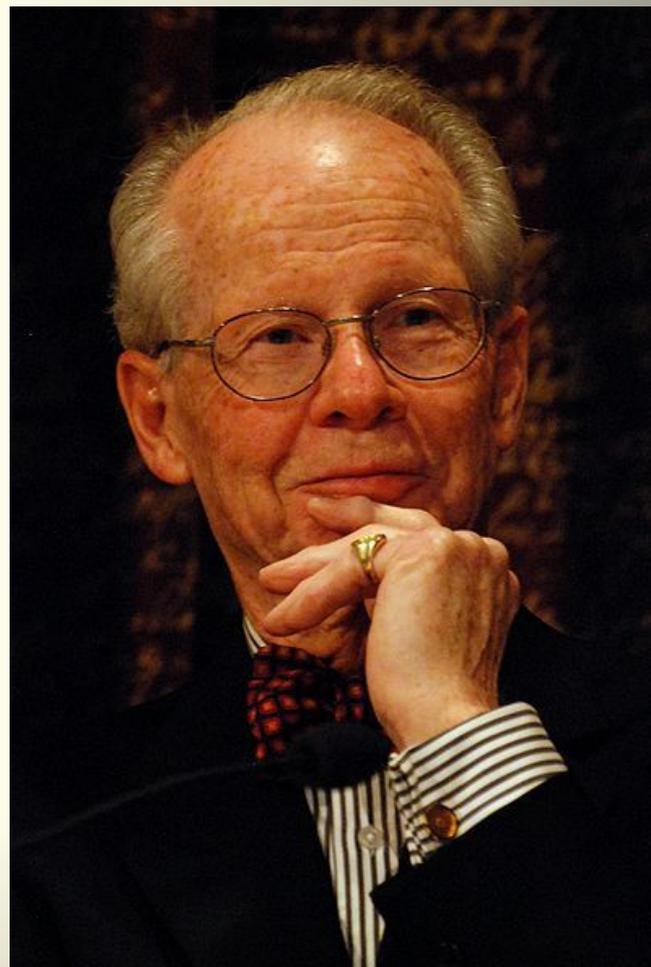


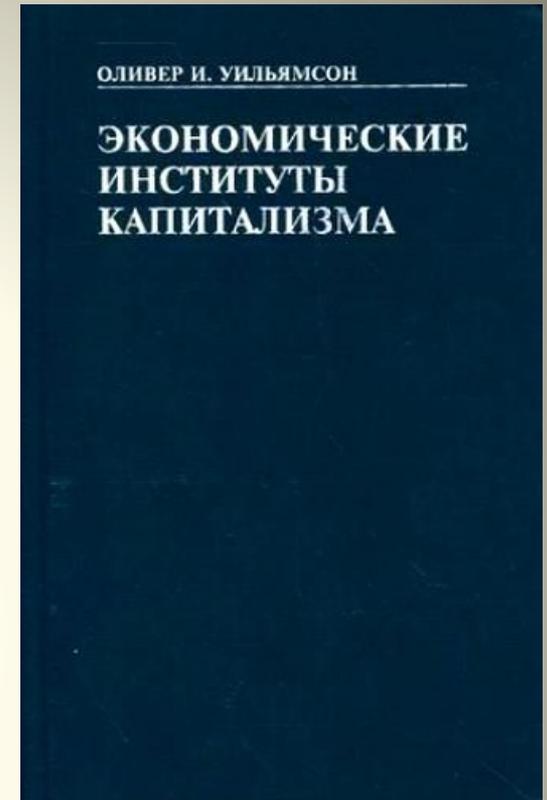
Рынки и иерархии

Оливер Итон Уильямсон

- Внёс огромный вклад в транзакционную теорию – существование сложной сети контрактов, долговременный характер отношений, производство единой командой, административный механизм координации посредством приказов, инвестирование в специфические активы.)



- Его книгу "Экономические институты капитализма" (1985 г.) можно считать настоящей энциклопедией транзакционного подхода. Уильямсон не отрицает, что фирма имеет контрактное происхождение, но вводит в анализ новое измерение - тип "регулятивных структур". По его мнению, фирмы отличаются прежде всего особым механизмом регулирования контрактных отношений.



Он выделяет три основных формы контракта.

- Классический контракт
- Неоклассический контракт
- Отношенческие контракты

Классический контракт

- Он применяется для разовых и повторяющихся сделок со стандартными товарами. Такой контракт содержит четко оговоренные условия и по истечению срока его действия отношения сторон прекращаются. Этот контракт двусторонний, основанный на существующих юридических правилах, чётко фиксирующий условия сделки и предполагающими санкции в случае невыполнения этих условий.

Неоклассический контракт

- Он распространяется на сделки средней степени специфичности. Так как не все существенные обстоятельства могут быть заранее в нем отражены, решение части вопросов стороны оставляют на будущее. Этот контракт долгосрочный в условиях неопределенности, когда невозможно предвидеть заранее все последствия сделки; учитывающий устные договоренности наряду с письменными.

Отношенческие контракты

- Они охватывают высокоспецифические трансакции, при которых критическое значение приобретает личность партнера (поскольку ему невозможно подыскать равноценной замены на рынке). Отношения становятся длительными, неформальные соображения получают перевес над формальными обязательствами.

- Каждому типу контракта, по мысли Уильямсона, соответствует особая регулятивная структура. Этим термином обозначаются организационные механизмы, используемые для оценки поведения участников, разрешения возможных споров, адаптации к неожиданным изменениям, применения санкций к нарушителям:

- Защиту классического контракта обеспечивает рынок, поскольку многочисленность потенциальных продавцов и покупателей ограничивает возможности нечестного поведения; споры же по таким контрактам решаются судами.

- Неоклассические контракты регулируются трехсторонней структурой, принимающей форму арбитража.

- Регулирование отношенческих контрактов осуществляется в ходе двусторонних неформальных переговоров, без обращения к закону или авторитету третьего лица.

Главный тезис Уильямсона

- «Фирма обеспечивает более надежную защиту специфических ресурсов от "вымогательства" и позволяет их владельцам быстрее приспособиваться к непредвиденным изменениям. Однако этот выигрыш достигается ценой ослабления стимулов».

Ключевая роль в развитии основного направления институционализма

- Ключевую роль в развитии основного направления институционализма сыграла книга О. Уильямсона «Рынки и иерархии»

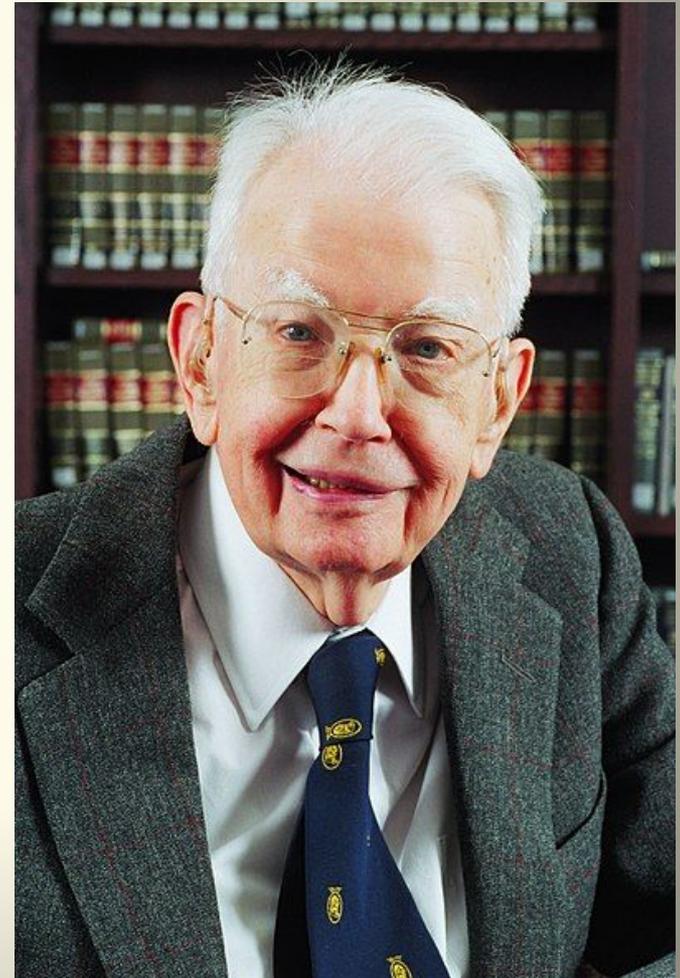
- О. Уильямсона ввёл в употребление выражение “новый институционализм”, с помощью которого он сразу обозначил свой интерес к внутренней структуре и характеру деятельности фирм и дистанцировался от “старого” институционализма Т. Веблена, А. Митчелла и Дж. Коммонса.

Предпосылки к возникновению

- Основным источником творческого вдохновения стала для О. Уильямсона классическая работа Рональда Коуза 1937 г.
- В соответствие с идеями Р. Коуза О. Уильямсон разработал свой основной тезис о том, что такие экономические институты как фирма “имеют в качестве своей главной цели и главного результата сокращение транзакционных издержек”.

Рональда Коуза

- В работе «Природа фирмы» (The Nature of Firm, 1937 год) рассматривает процесс порождения рыночной экономикой специфического рода издержек, которые он назвал «транзакционными».



- В этой работе автор описывал фирму как организацию, отказывающуюся от использования ценового механизма и размещающую ресурсы в приказном порядке, а не на основании их стоимости. Как писал Р. Коуз: вне фирмы движение цен регулирует производство, которое координируется посредством серии обменных операций на рынке.

- Внутри же фирмы рыночные сделки исключаются, и место сложной рыночной структуры с обменными операциями занимает регулирующий выпуск продукции предприниматель-координатор. Р. Коуз объяснял этот феномен тем, что фирма возникает вследствие сравнительно более высоких “издержек использования ценового механизма”.

- Подход Р. Коуза и О. Уильямсона может быть назван контрактным, так как институты возникают в результате договоренностей между индивидами. В частности, трудовые контракты получают распространение тогда, когда трансакционные издержки альтернативных рыночных договоренностей оказываются слишком высокими. Однако идеи Р. Коуза и О. Уильямсона вступают в противоречие с другими контрактными подходами, которые сводят все фирмы и рыночные явления к идентичным типам соглашений.

- О. Уильямсон признает ключевое противопоставление “рынков” и “иерархий” и рассматривает последние как возникающие вследствие наличия специфических активов и основанных на имеющейся информации соображений относительно производственной эффективности.

Примеры

- Например, ученый утверждает, что если две фирмы устанавливают между собой торговые отношения и полагаются на активы, которые являются в высшей степени специфическими для данного типа отношений и не могут быть легко и просто реализованы где-либо в другом месте (например, сталелитейный завод, полагающийся на местного поставщика железной руды), то трансакционные издержки продолжения подобных взаимоотношений скорее всего окажутся весьма высокими и у фирмы, по-видимому, появится стимул к вертикальной интеграции с целью их снижения. Значительная часть эмпирических работ по проблеме трансакционных издержек посвящена именно этому вопросу “специфичности активов”.

- В качестве другого важного примера О. Уильямсон проводит сравнение двух форм иерархической организации -- унитарной (U-форма) и мультидивизиональной (M-форма). Он доказывает, что M-форма часто обеспечивает более эффективный способ управления конкретными типами сделок и демонстрирует, что она позволяет более точно согласовать намерения и корпоративные цели и способствует использованию операционных, а не функциональных критериев оценки менеджмента. На основании этого О. Уильямсон утверждает, что распространение в современных условиях мультидивизиональной формы оказывается вполне объяснимым.

Виды трансакционных издержек по О. Уильямсону

- По мнению О. Уильямсона, трансакции различаются по трем главным признакам:
 - степени их специфичности;
 - повторяемости;
 - неопределенности.

- С его точки зрения, чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиваться составлением простейших контрактов. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше трансакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками.

- Деление ресурсов на общие и специальные восходит к работам Г. Беккера. Общий ресурс представляет интерес для множества пользователей, и его цена мало зависит от того, где он используется (пример: бензин стандартной марки). В отличие от этого специальный ресурс приспособлен к условиям конкретной сделки и вне ее не имеет большой ценности (пример - станок, произведенный по индивидуальному заказу).

- Согласно Уильямсону, специальным может быть как физический капитал (оборудование), так и человеческий (квалификация и знания). Специфичность ресурса может вызываться его местоположением (электростанция, построенная вблизи угольной шахты), а также предназначенностью для единственного покупателя при отсутствии спроса со стороны кого-либо еще.