Неполная контрактация в условиях российской специфики. Часть 1. Проблемы слабой защищенности прав собственности

**Человек:** Предметом исследования является влияние слабой защищенности прав собственности на инвестиционные решения агентов и на величину общественного богатства. В условиях недостаточной защищенности прав собственности и контрактного права агенты, помимо инвестирования в повышение совокупного дохода, осуществляют дополнительные инвестиции в постконтрактное перераспределение переговорной силы. В статье анализируется влияние необходимости частной защиты прав собственности или соблазна для их перераспределения в свою пользу на инвестиционный выбор агентов и, соответственно, на величину совокупной полезности. Метод исследования состоит в математическом моделировании. В рамках модели неполного контракта проведен анализ поведения контрагентов в режимах надежно и ненадежно защищенных прав собственности. В условиях слабо защищенных прав рассматриваются случаи ограниченных и неограниченных ресурсов, которыми располагают агенты. Показано, что в обоих случаях необходимость защиты прав на совокупный доход оборачивается снижением стимулов для инвестирования в повышение дохода, что негативно отражается на величине совокупной полезности. В случае ограниченных ресурсов более эффективный в плане создания дополнительной стоимости агент уступает при прочих равных условиях менее эффективному агенту в том размере инвестиций, которые направляются в перераспределение прав на доход. Преимущество в посконтрактном перераспределении прав получают более богатые и/или менее эффективные агенты. Делается вывод о том, что менее эффективные и наиболее богатые собственники могут быть заинтересованы в ситуации, при которой права собственности и контрактное право защищены недостаточно надежно. В статье используется только вербальный способ изложения полученных результатов.

**Key words:** неполный контракт, специфические инвестиции, права собственности, перераспределение прав, оппортунистическое поведение, экономический агент, стимулы, равновесие по Нэшу, эффективность по Парето, переговорная сила

=================================

**FastText\_KMeans\_Clean:** Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. В частности, размеры осуществляемых агентами специфических инвестиций предполагаются наблюдаемыми для самих агентов, но неверифицируемыми для суда, что позволяет рассматривать эти контракты как самовыполняющиеся [13, с. 82]. Главный вывод, к которому приводит анализ модели для случая ограниченных ресурсов контрагентов, можно сформулировать следующим образом: Тот контрагент, который является более эффективным инвестором (т.е. тот, по инвестициям которого предельный совокупный доход выше, чем по инвестициям партнера при любых равных объемах инвестирования) в большей степени рискует утратить часть своей доли в доходе. Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.

**Key words part:** 0.7333333333333333

=================================

**FastText\_KMeans\_Raw/:** Действительно, вспомним, к примеру, об основных отличиях рынка от иерархии: рынок, во-первых, обеспечивает значительно более сильные стимулы, ибо как все выгоды, так и все издержки деятельности и принимаемых решений достаются оператору рынка; во-вторых, значительно ограничивает бюрократические искажения, обеспечивает объективную оценку степени адекватности уровня и направлений усилий операторов рынка и тем самым стимулирует конкуренцию; в-третьих, способен к агрегированию спроса, т.е. к удовлетворению большого числа потребителей, что позволяет успешно реализовывать экономию от масштаба и разнообразия [9, с. 160]. Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. Поэтому в состоянии равновесия величина предельного совокупного дохода больше единицы, откуда следует (в силу убывания предельного дохода с ростом объема инвестиций), что размеры инвестиций, максимизирующих индивидуальные выигрыши контрагентов, ниже общественно оптимальных . Объяснение состоит в том, что в условиях ограниченных ресурсов каждому из агентов выгодно, чтобы тот из них, который способен осуществлять более эффективные инвестиции в рост дохода, увеличивал их объем, так как они в большей степени способствуют росту совокупного дохода.

**Key words part:** 0.6666666666666666

=================================

**FastText\_PageRank\_Clean/:** Наряду с оппортунизмом к важнейшим поведенческим предпосылкам Уильямсон относит ограниченную рациональность экономических агентов. Одно из основных положений концепции Уильямсона, предваренное гипотезой Клейна, Кроуфорда и Алчяна [17], получило основательное эмпирическое подтверждение [1]. Кроме того, этой же теме посвящены работы российских авторов [3, 4, 6-8, 15]. Парето-оптимальному состоянию соответствует точка наибольшего значения величины совокупного (общественного) выигрыша. Теперь обратимся к случаю отсутствия надежной защиты прав собственности [8]. Анализ моделей осуществлен для двух случаев. Однако здесь они находятся в состоянии, напоминающем институциональную ловушку. Недостаточная защищенность прав собственности способствует деформации стимулов экономических агентов.

**Key words part:** 0.5666666666666667

=================================

**FastText\_PageRank\_Raw/:** Наряду с оппортунизмом к важнейшим поведенческим предпосылкам Уильямсон относит ограниченную рациональность экономических агентов. Одно из основных положений концепции Уильямсона, предваренное гипотезой Клейна, Кроуфорда и Алчяна [17], получило основательное эмпирическое подтверждение [1]. Кроме того, этой же теме посвящены работы российских авторов [3, 4, 6-8, 15]. Парето-оптимальному состоянию соответствует точка наибольшего значения величины совокупного (общественного) выигрыша. Теперь обратимся к случаю отсутствия надежной защиты прав собственности [8]. Анализ моделей осуществлен для двух случаев. Однако здесь они находятся в состоянии, напоминающем институциональную ловушку. Недостаточная защищенность прав собственности способствует деформации стимулов экономических агентов.

**Key words part:** 0.5666666666666667

=================================

**Mixed\_ML\_TR/:** Во-первых, специфичность ресурсов или инвестиций привязывает агентов друг к другу, так как не позволяет переориентировать актив на альтернативное использование без существенных потерь, величина которых определяется степенью специфичности актива. Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. В автономном режиме агенты достигают максимальных выигрышей при том уровне инвестирования, при котором их индивидуальные предельные по соответствующим инвестициям доходы равны величине предельных издержек, в нашем случае, единице. Условие максимизации, состоящее в равенстве предельных доходов предельным издержкам, в случае ограниченных ресурсов заменяется условием равенства предельных индивидуальных доходов по обоим видов инвестиций, осуществляемых каждым из агентов. Главный вывод, к которому приводит анализ модели для случая ограниченных ресурсов контрагентов, можно сформулировать следующим образом: Тот контрагент, который является более эффективным инвестором (т.е. тот, по инвестициям которого предельный совокупный доход выше, чем по инвестициям партнера при любых равных объемах инвестирования) в большей степени рискует утратить часть своей доли в доходе. Дело в том, что, например, при всех прочих равных с партнером условиях, он для максимизации своего выигрыша должен осуществить собственное инвестирование при более высоких значениях предельных индивидуальных доходов, чем партнер. Объяснение состоит в том, что в условиях ограниченных ресурсов каждому из агентов выгодно, чтобы тот из них, который способен осуществлять более эффективные инвестиции в рост дохода, увеличивал их объем, так как они в большей степени способствуют росту совокупного дохода. Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.

**Key words part:** 0.7333333333333333

=================================

**MultiLingual\_KMeans/:** Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. Поэтому в состоянии равновесия величина предельного совокупного дохода больше единицы, откуда следует (в силу убывания предельного дохода с ростом объема инвестиций), что размеры инвестиций, максимизирующих индивидуальные выигрыши контрагентов, ниже общественно оптимальных . Отметим, что аналогичный вывод относительно недоинвестирования при отсутствии координации следует и из моделей ГХМ и ТФР. Если бы права собственности и контрактное право были надежно защищены, то контрагенты ограничились бы осуществлением только тех инвестиций, которые направляются в повышение совокупного дохода. Анализ моделей осуществлен для двух случаев. Условие максимизации, состоящее в равенстве предельных доходов предельным издержкам, в случае ограниченных ресурсов заменяется условием равенства предельных индивидуальных доходов по обоим видов инвестиций, осуществляемых каждым из агентов. Отметим также, что свою долю в доходе увеличивает более "богатый" (при прочих равных условиях) агент в силу своей возможности осуществлять инвестирование в большем объеме. Поэтому во всех случаях недостаточно надежная защищенность прав собственности и контрактного права оборачивается снижением общественного выигрыша .

**Key words part:** 0.7

=================================

**Multilingual\_PageRank/:** При этом следует отметить, что специфичности активов Уильямсон придает особое значение. Одно из основных положений концепции Уильямсона, предваренное гипотезой Клейна, Кроуфорда и Алчяна [17], получило основательное эмпирическое подтверждение [1]. Кроме того, этой же теме посвящены работы российских авторов [3, 4, 6-8, 15]. Поэтому в каждой модели можно выделить два этапа. Она является возрастающей по размерам инвестиций обоих агентов и строго выпуклой вверх. Для получения конкретных результатов в соответствующие модели [6-8] была введена функция, удовлетворяющая следующим условиям:. Анализ моделей осуществлен для двух случаев. Однако здесь они находятся в состоянии, напоминающем институциональную ловушку.

**Key words part:** 0.43333333333333335

=================================

**RuBERT\_KMeans\_Without\_ST/:** Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. Этот вид издержек можно рассматривать в качестве инвестиций контрагента в повышение его выигрыша путем изменения соотношения переговорной силы, другими словами, в повышение его доли в совокупном доходе. Главный вывод, к которому приводит анализ модели для случая ограниченных ресурсов контрагентов, можно сформулировать следующим образом: Тот контрагент, который является более эффективным инвестором (т.е. тот, по инвестициям которого предельный совокупный доход выше, чем по инвестициям партнера при любых равных объемах инвестирования) в большей степени рискует утратить часть своей доли в доходе. Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.

**Key words part:** 0.7666666666666667

=================================

**RuBERT\_KMeans\_With\_ST/:** В новой институциональной экономической теории взгляд на природу фирмы в значительной степени сформирован точкой зрения Оливера Уильямсона, согласно которой роль определяющих условий трансакции отводится степени специфичности используемых активов, уровню неопределенности внешней среды и частоте осуществления трансакций [9, гл. 2]. Действительно, вспомним, к примеру, об основных отличиях рынка от иерархии: рынок, во-первых, обеспечивает значительно более сильные стимулы, ибо как все выгоды, так и все издержки деятельности и принимаемых решений достаются оператору рынка; во-вторых, значительно ограничивает бюрократические искажения, обеспечивает объективную оценку степени адекватности уровня и направлений усилий операторов рынка и тем самым стимулирует конкуренцию; в-третьих, способен к агрегированию спроса, т.е. к удовлетворению большого числа потребителей, что позволяет успешно реализовывать экономию от масштаба и разнообразия [9, с. 160]. При этом считаем, что размеры специфических инвестиций являются величинами, наблюдаемыми для каждого участника контракта, но неверифицируемыми для третьей стороны, т.е. контракт является отношенческим с внутренними механизмами управления и разрешения конфликтов [13, с. 85]. Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.

**Key words part:** 0.7333333333333333

=================================

**RUBERT\_page\_rank\_Without\_ST/:** Поэтому в каждой модели можно выделить два этапа. Предполагается, что на стадии заключения контракта стороны договариваются о распределении валового дохода в долях, соответствующих распределению на тот момент времени переговорной силы. Каждому агенту известно, как влияет инвестирование на величину совокупного дохода. 1) если агенты осуществляют инвестирование в перераспределение прав на доход в равных объемах, то перераспределения не происходит;. Конечно, контрагентам было бы выгодно снизить размер этой платы.

**Key words part:** 0.6

=================================

**RUBERT\_page\_rank\_With\_ST/:** Специфические инвестиции требуют, как правило, продолжительного времени. Поэтому в каждой модели можно выделить два этапа. Предполагается, что на стадии заключения контракта стороны договариваются о распределении валового дохода в долях, соответствующих распределению на тот момент времени переговорной силы. Для получения конкретных результатов в соответствующие модели [6-8] была введена функция, удовлетворяющая следующим условиям:. Анализ моделей осуществлен для двух случаев.

**Key words part:** 0.5333333333333333

=================================

**RUSBERT\_KMeans\_Without\_ST/:** Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. Другая особенность указанных моделей состоит в наличии информационной асимметрии между контрагентами и третьей стороной. Как видно, в данном случае постконтрактное перераспределение прав на доход не происходит, так как оба контрагента в состоянии полностью защитить свои интересы. При этом он больше своего менее эффективного партнера (при равных возможностях для инвестирования) инвестирует в повышение совокупного дохода. Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.

**Key words part:** 0.7333333333333333

=================================

**RUSBERT\_KMeans\_With\_ST/:** В этой особенности неполных контрактов отражается предпосылка ограниченной рациональности экономических агентов. Поэтому в каждой модели можно выделить два этапа. При этом считаем, что размеры специфических инвестиций являются величинами, наблюдаемыми для каждого участника контракта, но неверифицируемыми для третьей стороны, т.е. контракт является отношенческим с внутренними механизмами управления и разрешения конфликтов [13, с. 85]. Поэтому в состоянии равновесия величина предельного совокупного дохода больше единицы, откуда следует (в силу убывания предельного дохода с ростом объема инвестиций), что размеры инвестиций, максимизирующих индивидуальные выигрыши контрагентов, ниже общественно оптимальных . В силу того, что, согласно модели, в переделе собственности при прочих равных условиях побеждает менее эффективный инвестор, активы, соответственно, с течением времени могут переходить к менее эффективным собственникам.

**Key words part:** 0.6666666666666666

=================================

**RUSBERT\_page\_rank\_Without\_ST/:** При этом следует отметить, что специфичности активов Уильямсон придает особое значение. Однако все перечисленные преимущества способны утрачиваться по мере роста степени специфичности используемых ресурсов. Кроме того, этой же теме посвящены работы российских авторов [3, 4, 6-8, 15]. Другая особенность указанных моделей состоит в наличии информационной асимметрии между контрагентами и третьей стороной. То же самое справедливо и для предельных доходов.

**Key words part:** 0.36666666666666653

=================================

**RUSBERT\_page\_rank\_With\_ST/:** При этом следует отметить, что специфичности активов Уильямсон придает особое значение. Специфические инвестиции требуют, как правило, продолжительного времени. Поэтому в каждой модели можно выделить два этапа. Здесь мы наблюдаем проявление общего правила, согласно которому деятельность, сопряженная с положительными внешними эффектами, осуществляется в объемах ниже оптимальных. Однако здесь они находятся в состоянии, напоминающем институциональную ловушку.

**Key words part:** 0.43333333333333335

=================================

**Simple\_PageRank/:** В новой институциональной экономической теории взгляд на природу фирмы в значительной степени сформирован точкой зрения Оливера Уильямсона, согласно которой роль определяющих условий трансакции отводится степени специфичности используемых активов, уровню неопределенности внешней среды и частоте осуществления трансакций [9, гл. 2]. Основная причина состоит в том, что с одной стороны специфичность активов порождает квазиренты, которые индуцируют стимулы к оппортунистическому поведению в форме шантажа [17], а с другой стороны ограничивает возможности адаптации к поведенческой неопределенности путем переориентации актива на его альтернативное использование. Действительно, вспомним, к примеру, об основных отличиях рынка от иерархии: рынок, во-первых, обеспечивает значительно более сильные стимулы, ибо как все выгоды, так и все издержки деятельности и принимаемых решений достаются оператору рынка; во-вторых, значительно ограничивает бюрократические искажения, обеспечивает объективную оценку степени адекватности уровня и направлений усилий операторов рынка и тем самым стимулирует конкуренцию; в-третьих, способен к агрегированию спроса, т.е. к удовлетворению большого числа потребителей, что позволяет успешно реализовывать экономию от масштаба и разнообразия [9, с. 160]. Поэтому в состоянии равновесия величина предельного совокупного дохода больше единицы, откуда следует (в силу убывания предельного дохода с ростом объема инвестиций), что размеры инвестиций, максимизирующих индивидуальные выигрыши контрагентов, ниже общественно оптимальных . Главный вывод, к которому приводит анализ модели для случая ограниченных ресурсов контрагентов, можно сформулировать следующим образом: Тот контрагент, который является более эффективным инвестором (т.е. тот, по инвестициям которого предельный совокупный доход выше, чем по инвестициям партнера при любых равных объемах инвестирования) в большей степени рискует утратить часть своей доли в доходе. Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.

**Key words part:** 0.7666666666666667

=================================

**TextRank/:** Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182]. Рост объемов инвестиций, осуществляемых тем или иным агентом, снижает его собственный предельный доход, но не уменьшает ожидаемый предельный доход его партнера по контракту (другими словами, первые частные производные от величины ожидаемого совокупного дохода положительны, вторые производные по инвестициям каждого агента отрицательны, вторая смешанная производная неотрицательна). В автономном режиме агенты достигают максимальных выигрышей при том уровне инвестирования, при котором их индивидуальные предельные по соответствующим инвестициям доходы равны величине предельных издержек, в нашем случае, единице. Условие максимизации, состоящее в равенстве предельных доходов предельным издержкам, в случае ограниченных ресурсов заменяется условием равенства предельных индивидуальных доходов по обоим видов инвестиций, осуществляемых каждым из агентов. Главный вывод, к которому приводит анализ модели для случая ограниченных ресурсов контрагентов, можно сформулировать следующим образом: Тот контрагент, который является более эффективным инвестором (т.е. тот, по инвестициям которого предельный совокупный доход выше, чем по инвестициям партнера при любых равных объемах инвестирования) в большей степени рискует утратить часть своей доли в доходе. Объяснение состоит в том, что в условиях ограниченных ресурсов каждому из агентов выгодно, чтобы тот из них, который способен осуществлять более эффективные инвестиции в рост дохода, увеличивал их объем, так как они в большей степени способствуют росту совокупного дохода.

**Key words part:** 0.5666666666666667

=================================

**TF-IDF\_KMeans/:** В новой институциональной экономической теории взгляд на природу фирмы в значительной степени сформирован точкой зрения Оливера Уильямсона, согласно которой роль определяющих условий трансакции отводится степени специфичности используемых активов, уровню неопределенности внешней среды и частоте осуществления трансакций [9, гл. 2]. В этой особенности неполных контрактов отражается предпосылка ограниченной рациональности экономических агентов. В частности, размеры осуществляемых агентами специфических инвестиций предполагаются наблюдаемыми для самих агентов, но неверифицируемыми для суда, что позволяет рассматривать эти контракты как самовыполняющиеся [13, с. 82]. В оптимуме единице равны величины предельного совокупного дохода по инвестициям каждого агента. Анализ показывает, что в условиях достаточно больших ресурсов обоих контрагентов при любом соотношении прав на доход, агенты осуществляют инвестирование в перераспределение этих прав в равных объемах, что означает сохранение первоначальных прав.

**Key words part:** 0.6666666666666666

=================================

**Текст:** Контрактный подход к анализу различных организационных форм – рынка, фирмы и гибридов – позволяет рассматривать их как взаимодополняющие способы координации усилий экономических агентов и настройки соответствующих стимулов. Еще в 1937-м году Рональд Коуз предложил новый подход к пониманию природы фирмы, позволивший «увязать организацию с издержками» [2], причем главную роль он отвел трансакционным издержкам.. Согласно этому подходу факт сосуществования рынков с иерархическими и гибридными формами экономической организации должен находить объяснение в тех сравнительных преимуществах в плане экономии издержек, которые порождаются совокупностью определенных условий для каждой организационной альтернативы. В новой институциональной экономической теории взгляд на природу фирмы в значительной степени сформирован точкой зрения Оливера Уильямсона, согласно которой роль определяющих условий трансакции отводится степени специфичности используемых активов, уровню неопределенности внешней среды и частоте осуществления трансакций [9, гл. 2].. При этом следует отметить, что специфичности активов Уильямсон придает особое значение. Основная причина состоит в том, что с одной стороны специфичность активов порождает квазиренты, которые индуцируют стимулы к оппортунистическому поведению в форме шантажа [17], а с другой стороны ограничивает возможности адаптации к поведенческой неопределенности путем переориентации актива на его альтернативное использование. Наряду с оппортунизмом к важнейшим поведенческим предпосылкам Уильямсон относит ограниченную рациональность экономических агентов.. Действительно, вспомним, к примеру, об основных отличиях рынка от иерархии: рынок, во-первых, обеспечивает значительно более сильные стимулы, ибо как все выгоды, так и все издержки деятельности и принимаемых решений достаются оператору рынка; во-вторых, значительно ограничивает бюрократические искажения, обеспечивает объективную оценку степени адекватности уровня и направлений усилий операторов рынка и тем самым стимулирует конкуренцию; в-третьих, способен к агрегированию спроса, т.е. к удовлетворению большого числа потребителей, что позволяет успешно реализовывать экономию от масштаба и разнообразия [9, с. 160].. Однако все перечисленные преимущества способны утрачиваться по мере роста степени специфичности используемых ресурсов. Во-первых, специфичность ресурсов или инвестиций привязывает агентов друг к другу, так как не позволяет переориентировать актив на альтернативное использование без существенных потерь, величина которых определяется степенью специфичности актива. В результате важнейший координирующий и стимулирующий механизм рынка – конкуренция – в значительной степени утрачивает свою состоятельность.. Во-вторых, осознание сторонами взаимозависимости порождает возможность для вымогательства и шантажа. Вымогательству, например, может подвергнуться агент, осуществивший значительные специфические инвестиции в физический актив и потому рискующий понести необратимые потери в случае разрыва отношений. А шантаж, к примеру, может осуществлять агент, обладающий специфическим активом в виде человеческого капитала, угрожая своим выходом из проекта.. В-третьих, исчезает возможность агрегирования спроса и, соответственно, возможность экономии на масштабе и разнообразии. Как видно, недостатком рынка выступает его низкая способность к адаптации при осуществлении трансакций, связанных с использованием специфических активов.. Одно из основных положений концепции Уильямсона, предваренное гипотезой Клейна, Кроуфорда и Алчяна [17], получило основательное эмпирическое подтверждение [1]. Суть этого положения в том, что по мере роста уровня специфичности используемых ресурсов (или размеров осуществленных специфических инвестиций) минимизирующий издержки способ координации взаимодействий экономических агентов будет проявлять тенденцию к смещению от простой анонимной контрактации (классический контракт) к более сложной долгосрочной контрактации, предусматривающей меры защиты сторон (неоклассический контракт) и, наконец, дальше к контрактации, предусматривающей объединенную собственность, т.е. внутреннюю организацию [9, с. 142, 1, с. 182].. Специфические инвестиции требуют, как правило, продолжительного времени. А все сколько-нибудь сложные или долгосрочные контракты в реальности являются неполными. Эта неполнота выражается в невозможности абсолютно точного предвидения характера и степени влияния в будущем всех факторов производства на различные параметры контракта и, соответственно, в невозможности полного и адекватного действительности отражения этого влияния в контракте, а значит и в отсутствии возможности для полной регламентации будущей деятельности агентов. Однако в экономической теории контрактов под неполными контрактами понимаются в основном те, в которых учитываются постконтрактные проблемы, обусловленные неспособностью сторон предвидеть их еще на стадии формирования контракта. В этой особенности неполных контрактов отражается предпосылка ограниченной рациональности экономических агентов.. К наиболее известным моделям неполного контракта, из числа акцентирующих внимание на специфических инвестициях и ограниченной рациональности экономических агентов, относятся модели Гроссмана-Харта-Мура – ГХМ [11, 14-16] и Тироля-Фуруботна-Рихтера – ТФР [5, 10]. Кроме того, этой же теме посвящены работы российских авторов [3, 4, 6-8, 15]. Важнейшей характеристикой этих моделей является возможность пересмотра условий контракта в процессе его выполнения. Поэтому в каждой модели можно выделить два этапа. В первом – агенты (или один из них) осуществляют специфические инвестиции, а во втором – используют информацию о результатах инвестирования для последующих действий, в том числе и для пересмотра или уточнения контракта. Другая особенность указанных моделей состоит в наличии информационной асимметрии между контрагентами и третьей стороной. В частности, размеры осуществляемых агентами специфических инвестиций предполагаются наблюдаемыми для самих агентов, но неверифицируемыми для суда, что позволяет рассматривать эти контракты как самовыполняющиеся [13, с. 82].. В работах автора, посвященных анализу моделей неполного контракта, важное внимание уделяется таким особенностям институциональной среды в современной России, как слабая защищенность прав собственности и мощная коррупционная составляющая .. В качестве условий задачи для построения модели неполного контракта используются близкие к тем, которые положены в основу модели Харта-Мура [15]. Два агента в момент времени t = 0 договариваются об индивидуальном осуществлении специфических инвестиций в создание совокупного дохода в течение времени от t = 1 до t = 2. Объемы специфических инвестиций стороны в контракт не записывают. В момент времени t = 2 стороны, учитывая результаты инвестиций и сложившееся состояние внешней среды, оценивают дальнейшие перспективы и либо продолжают сотрудничество, либо отказываются от сотрудничества, либо пересматривают контракт.. В качестве специфических инвестиций будем подразумевать инвестиции в физический и человеческий капитал в виде затрат любого редкого ресурса (усилий, времени, нервной энергии агентов и пр.). При этом считаем, что размеры специфических инвестиций являются величинами, наблюдаемыми для каждого участника контракта, но неверифицируемыми для третьей стороны, т.е. контракт является отношенческим с внутренними механизмами управления и разрешения конфликтов [13, с. 85].. Предполагается, что на стадии заключения контракта стороны договариваются о распределении валового дохода в долях, соответствующих распределению на тот момент времени переговорной силы. Величина ожидаемого совокупного дохода удовлетворяет стандартным для неоклассической экономической теории условиям. Она является возрастающей по размерам инвестиций обоих агентов и строго выпуклой вверх. Рост объемов инвестиций, осуществляемых тем или иным агентом, снижает его собственный предельный доход, но не уменьшает ожидаемый предельный доход его партнера по контракту (другими словами, первые частные производные от величины ожидаемого совокупного дохода положительны, вторые производные по инвестициям каждого агента отрицательны, вторая смешанная производная неотрицательна).. Каждому агенту известно, как влияет инвестирование на величину совокупного дохода. Кроме того, в модели предполагается, что оба агента нейтральны к риску, а издержки инвестирования определяются денежным эквивалентом размеров инвестиций. Обратимся к рассмотрению тех конкретных выводов, следующих из модели, к которым приводит стремление каждого агента к максимизации собственного выигрыша.. В автономном режиме агенты достигают максимальных выигрышей при том уровне инвестирования, при котором их индивидуальные предельные по соответствующим инвестициям доходы равны величине предельных издержек, в нашем случае, единице. Такие размеры инвестиций отвечают равновесному по Нэшу, но не эффективному по Парето состоянию. Причина неэффективности обусловлена тем, что если оба агенты осуществят инвестирование в размерах несколько превышающих равновесный уровень, то выигрыш каждого возрастет относительно равновесного. Иначе говоря, справа от точки равновесия (т.е. при размерах инвестиций, превышающих их значения в точке равновесия) лежат Парето-предпочтительные состояния.. Парето-оптимальному состоянию соответствует точка наибольшего значения величины совокупного (общественного) выигрыша. В оптимуме единице равны величины предельного совокупного дохода по инвестициям каждого агента. Хотелось бы обратить внимание на различие между понятиями предельного совокупного дохода по инвестициям того или иного агента и предельного индивидуального дохода того же агента. Индивидуальный доход меньше совокупного (при одном и том же уровне инвестирования), так как индивидуальный получается из совокупного путем умножения последнего на долю агента в доходе. То же самое справедливо и для предельных доходов.. Поэтому в состоянии равновесия величина предельного совокупного дохода больше единицы, откуда следует (в силу убывания предельного дохода с ростом объема инвестиций), что размеры инвестиций, максимизирующих индивидуальные выигрыши контрагентов, ниже общественно оптимальных .. Подчеркнем, что в условиях независимого выбора размеров инвестирования каждому из агентов невыгодно в одностороннем порядке увеличивать размер собственных инвестиций сверх равновесного. Подобное единоличное повышение заводит его в ту область инвестирования, в которой его индивидуальный предельный доход ниже единицы, т.е. ниже уровня предельных издержек. Соответственно, подобное одностороннее повышение размера его инвестиций снизит величину его выигрыша с одновременным (более значительным) повышением выигрыша партнера.. Следовательно, максимизируя свои индивидуальные выигрыши агенты осуществляют инвестирование в объемах, недостаточных для достижения не только максимального совокупного выигрыша, но и любого эффективного состояния. Причину недоинвестирования можно интерпретировать в свете концепции внешних эффектов, так как инвестиции агентов порождают положительные экстерналии.. Рост размера инвестиций каждого агента увеличивает весь ожидаемый доход , а, следовательно, и ту его часть, которая достается партнеру по контракту. Это обстоятельство и притупляет стимулы агента к инвестированию. Здесь мы наблюдаем проявление общего правила, согласно которому деятельность, сопряженная с положительными внешними эффектами, осуществляется в объемах ниже оптимальных. Отметим, что аналогичный вывод относительно недоинвестирования при отсутствии координации следует и из моделей ГХМ и ТФР.. Теперь обратимся к случаю отсутствия надежной защиты прав собственности [8].. Если бы права собственности и контрактное право были надежно защищены, то контрагенты ограничились бы осуществлением только тех инвестиций, которые направляются в повышение совокупного дохода. Однако в условиях слабо защищенных прав собственности контрагенты, во-первых, озабочены проблемой сохранения своих прав, а во-вторых, подвергаются соблазну постконтрактного перераспределения прав на совокупный доход в свою пользу. Любое изменение соотношения переговорной силы, естественно, сопряжено с определенными издержками. Этот вид издержек можно рассматривать в качестве инвестиций контрагента в повышение его выигрыша путем изменения соотношения переговорной силы, другими словами, в повышение его доли в совокупном доходе. Если выгоды от подобного рода инвестирования превышают издержки, то, согласно принципам нового институционализма, рациональный агент его осуществит.. Для получения конкретных результатов в соответствующие модели [6-8] была введена функция, удовлетворяющая следующим условиям:. 1) если агенты осуществляют инвестирование в перераспределение прав на доход в равных объемах, то перераспределения не происходит;. 2) с превышением размера инвестиций, осуществляемых агентом в перераспределение прав на доход, относительно размера соответствующих инвестиций со стороны его партнера, переговорная сила этого агента возрастает.. Анализ моделей осуществлен для двух случаев. В первом предполагается, что контрагенты имеют возможности для осуществления инвестирования в оптимальных для своих выигрышей объемах. Во втором, что агенты не располагают ресурсами в таких объемах. В этом случае задача сводится к отысканию условного максимума при тех ограничениях, которые аналогичны бюджетным.. Анализ показывает, что в условиях достаточно больших ресурсов обоих контрагентов при любом соотношении прав на доход, агенты осуществляют инвестирование в перераспределение этих прав в равных объемах, что означает сохранение первоначальных прав. Подчеркнем, что при этом каждый агент максимизирует свой ожидаемый выигрыш, увеличить который в одностороннем порядке он не может.. Как видно, в данном случае постконтрактное перераспределение прав на доход не происходит, так как оба контрагента в состоянии полностью защитить свои интересы. Их издержки в размере осуществленных в перераспределение прав инвестиций следует рассматривать как плату за сохранность своих прав на доход, или, иначе говоря, расплату за отсутствие исключительных прав собственности и доверия друг к другу.. Конечно, контрагентам было бы выгодно снизить размер этой платы. Однако здесь они находятся в состоянии, напоминающем институциональную ловушку. Во всяком случае, это состояние явно равновесно по Нэшу и неэффективно по Парето. Отказ от этой платы в одностороннем порядке сопряжен для агента, предпринимающего такую попытку, с риском утраты всех своих прав на доход. Поэтому отказаться от платы за сохранность своих прав контрагенты могут только вместе, иначе говоря, только в том случае, если они абсолютно доверяют друг другу или если существует какой-либо другой действенный механизм, полностью исключающий всякую возможность для оппортунистического поведения.. Из сравнения уравнений, полученных для данного случая с аналогичными уравнениями, полученными для случая надежно защищенных прав собственности, следует, что теперь равновесие по Нэшу достигается при более высоких значениях предельных по специфическим инвестициям доходов. Причем с ростом размера платы за сохранность прав на доход, равновесие смещается в направлении возрастания предельных доходов, что означает снижение объемов инвестирования и величины совокупного дохода. Таким образом, даже в условиях неограниченных ресурсов отсутствие надежно защищенных прав собственности снижает стимулы агентов к инвестированию в создание добавленной стоимости, что, естественно, негативно отражается на величине общественного богатства.. Условие максимизации, состоящее в равенстве предельных доходов предельным издержкам, в случае ограниченных ресурсов заменяется условием равенства предельных индивидуальных доходов по обоим видов инвестиций, осуществляемых каждым из агентов. Главный вывод, к которому приводит анализ модели для случая ограниченных ресурсов контрагентов, можно сформулировать следующим образом: Тот контрагент, который является более эффективным инвестором (т.е. тот, по инвестициям которого предельный совокупный доход выше, чем по инвестициям партнера при любых равных объемах инвестирования) в большей степени рискует утратить часть своей доли в доходе. Дело в том, что, например, при всех прочих равных с партнером условиях, он для максимизации своего выигрыша должен осуществить собственное инвестирование при более высоких значениях предельных индивидуальных доходов, чем партнер. Соответственно, размер его инвестиций, направляемых в перераспределение, ниже. При этом он больше своего менее эффективного партнера (при равных возможностях для инвестирования) инвестирует в повышение совокупного дохода.. Объяснение состоит в том, что в условиях ограниченных ресурсов каждому из агентов выгодно, чтобы тот из них, который способен осуществлять более эффективные инвестиции в рост дохода, увеличивал их объем, так как они в большей степени способствуют росту совокупного дохода. Именно поэтому более эффективный в плане создания дополнительной стоимости агент при равных ресурсах проигрывает менее эффективному при осуществлении инвестиций в перераспределение совокупного дохода.. Менее эффективный инвестор больше вкладывает в перераспределение прав потому, что он в меньшей степени может оказывать влияние на рост совокупного дохода, и поэтому он больше заинтересован в переделе собственности. Более того, чем менее эффективным оказывается агент в плане создания дополнительной стоимости, тем меньше он инвестирует в рост совокупного дохода и больше в его перераспределение и, соответственно, тем значительнее он увеличивает свою долю в совокупном доходе.. Отметим также, что свою долю в доходе увеличивает более «богатый» (при прочих равных условиях) агент в силу своей возможности осуществлять инвестирование в большем объеме.. Недостаточная защищенность прав собственности способствует деформации стимулов экономических агентов. Поэтому во всех случаях недостаточно надежная защищенность прав собственности и контрактного права оборачивается снижением общественного выигрыша . Это снижение происходит как в том случае, в котором агенты располагают достаточно большими ресурсами, в силу падения стимулов к инвестированию в создание стоимости, так и в условиях ограниченных ресурсов вследствие отвлечения и без того недостаточных ресурсов от инвестирования в повышение стоимости для направления их на защиту или перераспределение в свою пользу прав собственности.. В происходящем переделе прав собственности больше шансов на победу имеет более богатый агент. Поэтому нельзя исключить предположения о том, что крупный бизнес в России заинтересован в сохранении сложившейся ситуации с правами собственности, т.е. в том, чтобы права собственности и впредь были защищены недостаточно надежно.. В силу того, что, согласно модели, в переделе собственности при прочих равных условиях побеждает менее эффективный инвестор, активы, соответственно, с течением времени могут переходить к менее эффективным собственникам. Те становятся богаче, что способствует дальнейшему сосредоточению в их руках собственности, увеличивая степень расслоения населения по распределению доходов.