

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г. ШУХОВА»

Институт экономики и менеджмента
Кафедра Теории и Методологии науки

Чижова Е.Н., Медведев И.П.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
учебное пособие
для студентов заочной формы обучения с применением дистанционных технологий

Белгород - 2013 г.

Чижова Е.Н., Медведев И.П.: Институциональная экономика. Учеб. пособие для студентов заочной формы обучения с применением дистанционных технологий / Белгород, БГТУ им. В.Г.Шухова, 2013.- 185 с.

В учебном пособии излагается курс лекций по институциональной экономике в соответствии с государственным образовательным стандартом. Содержание пособия отражает отреферированный по своему объему материал ряда учебников и учебных пособий, выбор которых был обусловлен тем, что они в наибольшей степени подходят рабочей программе и тематическому плану по своей проблематике и рамкам ее рассмотрения, которые используются в БГТУ им.В.Г.Шухова при преподавании курса институциональной экономики студентам заочной формы обучения с применением дистанционных технологий, обучающихся по экономическим специальностям.

Белгородский государственный технологический
университет (БГТУ) им.В.Г.Шухова, 2013

Оглавление

Введение	5
Тема 1. Институционализм как одно из направлений экономической науки	6
1. Неоклассическая экономическая теория: основные предпосылки и критика ее предпосылок	6
2. Традиционный институционализм и возникновение неoinституциональной теории.	11
3. Основные предпосылки и направления институционализма	16
Вопросы для повторения	25
Тесты	25
Литература	27
Тема 2. Нормы, правила и институты	27
1. Экономическое поведение и информация	27
2. Нормы. Институты и их функции в экономике	35
3. Формальные и неформальные нормы. Правила и права	39
Вопросы для повторения	50
Тесты	50
Литература	51
Тема 3. Трансакционные издержки	51
1. Трансакции	51
2. Типы трансакционных издержек	56
3. Основные формы управления трансакционными издержками	70
Вопросы для повторения	74
Тесты	74
Литература	75
Тема 4. Теория контрактов	75
1. Основные понятия контрактного права	75
2. Теория агентства	79
3. Теория неполных контрактов	90
4. Теория трансакционных издержек в анализе контрактных отношений	94
5. Основные типы контрактов и формы их реализации	100
6. Сравнительные характеристики контрактных теорий	101
Вопросы для повторения	102
Тесты	103
Литература	104
Тема 5. Экономическая теория прав собственности	104
1. Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности	104
2. Теорема Коуза	108
3. Режимы собственности. Теории возникновения собственности	115
Вопросы для повторения	126
Тесты	127
Литература	129
Тема 6. Институциональные теории фирмы	129
1. Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ	129
2. Формы деловых предприятий	143
Вопросы для повторения	151
Тесты	152
Литература	155

Тема 7. Институциональная теория государства и институциональных изменений.	155
1.Основные теоретические подходы к определению природы государства	155
2.Причины институциональных изменений. Модель институциональных изменений Норта	159
Вопросы для повторения	165
Тесты	166
Литература	167
Итоговый тест	168
Вопросы к зачету и контрольной работе	170
Словарь терминов по институциональной экономике	171
Список рекомендуемой литературы	184

Введение

В современной экономической науке возрастает потребность в знаниях институциональных проблем и институциональных подходов к анализу развития экономики для каждого специалиста экономического профиля. Поэтому в подготовке специалистов по экономическим проблемам важное место занимает курс институциональной экономики.

Главной задачей курса является ориентация студентов на овладение институциональными подходами и методами анализа развития экономики в их самостоятельной работе по изучению данного курса.

В связи с этим в курсе изучаются: особенности институционализма, нормы, правила и институты, теория трансакционных издержек, теория контрактов, теория фирмы, теория прав собственности, институциональные аспекты государственного регулирования.

Учебное пособие предназначено для студентов заочной формы обучения с применением дистанционных технологий обучающихся по экономическим специальностям. По форме оно представляет собой курс лекций, который предлагается для вышеозначенной аудитории. В качественном отношении содержание курса лекций отражает отреферированный по своему объему материал нижеперечисленных учебников и учебных пособий, выбор которых был обусловлен тем, что они в наибольшей степени подходят рабочей программе и тематическому плану по своей проблематике и рамкам ее рассмотрения, которые используются в БГТУ им.В.Г.Шухова:

- Кузьминов Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt, свободный.
- Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Учебник: Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки и контракты. Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: <http://econline.edu.ru/textbook> свободный.
- Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007.
- Михайлова Т.А. Практикум по институциональной экономике: учебное пособие/ Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011.
- Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009.

В конце изложения каждой темы приводятся вопросы для повторения, тесты для самопроверки и список литературы, который рекомендуется для самостоятельного изучения в случае необходимости расширения знаний по данной теме.

Тема 1. Институционализм как одно из направлений экономической науки.

1. Неоклассическая экономическая теория: основные предпосылки и критика ее предпосылок

Сначала необходимо понять, зачем вообще экономическая наука требуется обществу. Зачем она самим экономистам, понятно - они таким образом зарабатывают деньги и удовлетворяют свои собственные интересы. А зачем она обществу? Суть экономической науки, ее общественная функция - прогностическая. От экономической науки общество ждет не объяснений, а прогноза. От экономистов окружающие ждут прогноза. Внутренняя же аналитическая задача экономической науки - достижение цельности объяснения мира. Но это задача для экономистов, а не для окружающих.

Посмотрим, как развивалась экономическая наука.

Какой прогноз и кому требовался от классической политэкономии (от Адама Смита)? В XVIII- XIX вв. шла борьба между людьми, благосостояние которых основывалось на их собственной предпринимательской инициативе, собственном труде, и людьми, которые имели наследственные привилегии: титулы, поместья и пр. Это была борьба активной части общества против тех, кто просто паразитировал на привилегиях (подобно нашим олигархам, которые своим благосостоянием обязаны унаследованным привилегиям). И этой активной части общества - а именно она и оплачивала экономическую науку - был нужен прогноз, соответствующий ее социальным интересам. Классическая политэкономия прогнозировала, что свободный, естественный, неограниченный рынок даст большее экономическое благосостояние, нежели рынок, зарегулированный феодально.

Следующая стадия развития экономической науки - маржиналистская революция, которая происходит в 70-90-ые гг. XIX в. Чем маржинализм дополнил принципы исходной рикардианской экономической теории - принцип естественного поведения, т.е. рациональности и индивидуализма, и принцип невидимой руки рынка? Неоклассическая экономическая теория уточнила положения классиков политэкономии, создав модели совершенной конкуренции и экономического равновесия. Нельзя сказать, что в теориях Адама Смита, Давида Рикардо или Джона Стюарта Милля не было предпосылок совершенной конкуренции, т.е. конкуренции без каких-либо помех, и экономического равновесия. Однако подход классиков был чисто умозрительный, тогда как неоклассики сформулировали эти предпосылки более строго, что позволило использовать математический аппарат и перейти к расчетам. С целью дать конкретный прогноз (в отличие от абстрактного прогноза классиков) неоклассики пошли на создание более жестких формальных моделей, для чего уже не имплицитно, а совершенно гласно отсекали целый ряд экономических явлений, посчитав их внешними по отношению к экономической теории. К ним неоклассики отнесли такие динамические явления, как рост населения, технический прогресс. Кроме того, они не стали рассматривать явления, связанные с течением времени (смена поколений, амортизация фондов). Наконец, они не учитывали правовые установления, господствующие в экономике.

Ограничив таким образом область исследований чистым рынком, маржиналисты добились большей строгости модели и впервые достигли ее считаемости. Они довольствовались описанием взаимодействия нескольких непрерывных переменных и объяснением небольших маргинальных изменений этих переменных (отсюда само название «маржинализм»). Все прочие факторы в теории рынков маржиналисты не рассматривали. Это очень значительное ограничение в сравнении со Смитом или Рикардо, которые все-таки писали об экономическом росте, о сравнении разных экономических систем, об экономической культуре и о многом другом. Но именно оно позволило экономической науке конца XIX - начала XX вв., которая резюмировалась в принципах Альфреда Маршалла (Alfred Marshall), стать считаемой и давать необходимый прогноз. А какой прогноз и кому требовался в это время?

Тогда рыночные силы более или менее победили везде. И конкретным людям, которые были готовы в той или иной форме - путем ли налогов, путем ли спонсорских взносов, путем ли прямого найма - заказать работу экономистам, уже не надо было доказывать окружающим с помощью экономической науки (они уже за это заплатили раньше), что капитализм лучше. Этим людям нужны были конкретные экономические расчеты для своих собственных компаний. Например, теория цены дает мне, фермеру, реальный инструмент для расчета экономического поведения моей фермы в условиях рыночного хозяйства. Она позволяет определить, какой будет равновесная цена в будущем на хлопок при данных параметрах спроса на рынке хлопка, при

данной силе конкуренции. Исходя из этого я могу решить, много или мало хлопка мне нужно покупать в данных условиях.

Конечно, такой расчет возможен лишь на конкретном рынке. Теория цены была ограничена. Она не принимала во внимание форс-мажорные обстоятельства, которые могли возникнуть вследствие смены идеологии (скажем, неожиданно захваченные некой религиозной идеей люди перестали покупать хлопок и начали носить одежду из льна) или вследствие технического прогресса (скажем, цена на производимый товар могла быть снижена из-за появления какого-то усовершенствования либо каких-то субституттов - например, резиновых изделий вместо просмоленных тканей). Однако это была первая теория, которая позволяла делать не некий качественный идеологизированный прогноз, а абсолютно конкретный прогноз для конкретного хозяйственного агента. И в этом величие маржинализма. В то же время он отсекает, причем отсекает эксплицитно, целый ряд факторов, которые оказывали огромное воздействие на экономическую жизнь. Естественно, эти факторы были заметны как членам академического сообщества, так и людям, стоящим вне науки, но испытывающим потребность в ней. И с момента маржиналистской революции началось движение, которое можно назвать институционализмом.

Когда в экономической науке выделяется основное течение? Были ли представителями mainstream Адам Смит, или Давид Рикардо, или Леон Вальрас? Нет, ибо основного течения в их время не существовало. Mainstream – не просто характеристика того или иного научного течения. Mainstream - категория истории и теории науки, характеризующая определенный этап ее развития. Именно на данном этапе научное сообщество обретает ряд свойств.

Во-первых, в научном сообществе складывается единая система метаязыка. Есть язык национальный (русский, английский и пр.), на котором разговаривают люди той или иной нации. Он представляет собой систему сигналов (например, все знают, что слово «стол» означает нечто на четырех ножках). А есть еще метаязык (или над-язык) - некоторая система категориального языка, понятная только ученым определенной специальности. Она надстраивается над национальным языком и включает в себя новые слова или новые значения слов. Так, человек обыденный и экономист понимают слово «товар» по-разному. Для бабушки и для экономиста различно понятие «рынок». Для бабушки «рынок» - это ни в коем случае не магазин, для нее магазин - это одно, а рынок - совершенно другое. Для экономиста «рынок» - это система взаимоотношений обособленных индивидов, где принуждение минимально и где они реализуют свою свободную волю в обмене. Слово «рынок» в представлении экономиста - это слово метаязыка. Метаязык складывается в рамках одной теории. Скажем, все экономисты более или менее соглашались считать какие-то категориальные параметры экономической теории общепринятыми. Без подобного соглашения они просто не смогли бы общаться друг с другом.

Во-вторых, в научном сообществе возникает профессиональное разделение труда. В любой науке есть некое твердое научное ядро - набор предпосылок, принимаемых всеми учеными как данность, - и отдельные сектора, в которых работает каждый из них. Ученый использует эти предпосылки готовыми, он не доказывает их заново. В противном случае всем ученым пришлось бы заниматься одним философским вопросом «Что первично: материя или сознание?», так как, в конечном счете, в этот вопрос все и упирается. А чтобы развивать научное знание дальше, требуется какие-то вещи принять как данность и прекратить споры по их поводу. Это и есть понятие «профессиональное разделение труда». Ясно, что оно требует не критического отношения к основным предпосылкам. Но об этом мы поговорим позже, когда будем рассматривать, как эти предпосылки оспаривались следующими поколениями экономистов и в т.ч. институционалистами.

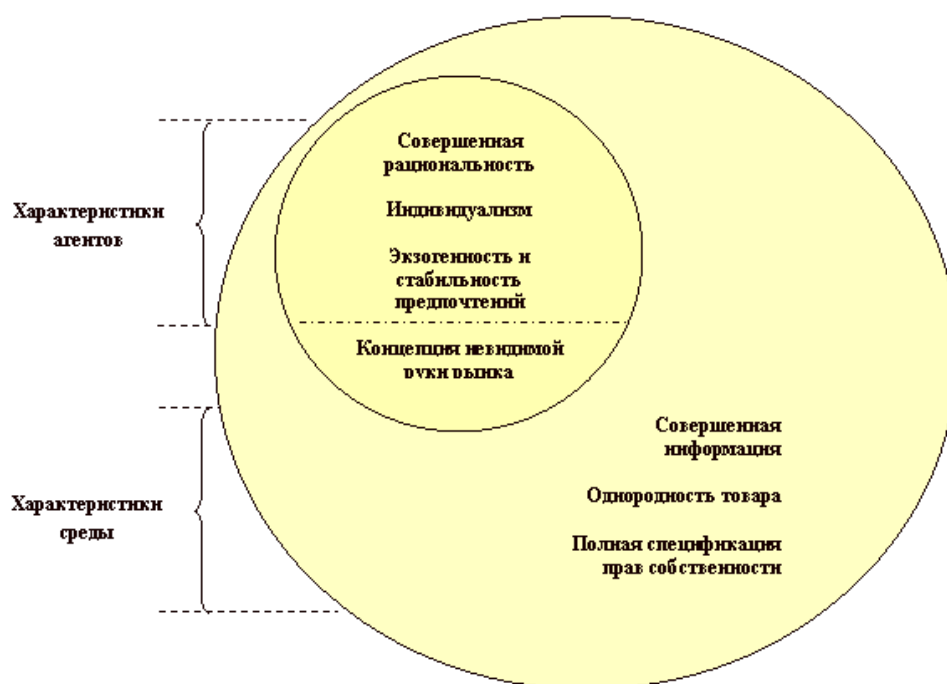
В-третьих, в научном сообществе появляется система профессионального образования. Ее цель - сформировать у учащихся представление о том наборе предпосылок, который принимается всеми учеными в этой области как данность, т.е. о том самом твердом научном ядре. Оно воспроизводится в учебниках, причем воспроизводится в имплицитном, некритически воспринимаемом виде. В процессе обучения учащийся единожды что-то доказывает себе и больше уже к этому не возвращается (например, он не возвращается больше к идее общего равновесия). Заметим, что пока нет профессиональной школы, нет и mainstream.

Mainstream экономистов - т.н. «неоклассическая модель» - сформировался в эпоху маржиналистов. В его основе лежит ряд имплицитных (не называемых) и эксплицитных (называемых) предпосылок. Стандартная неоклассическая модель общего равновесия была выдвинута Леоном Вальрасом в конце прошлого века. Суть ее в следующем.

Есть человек, или «экономический человек», по А.Смиту - «продавец бабушки». Он исходит из своих интересов. Для Вальраса все товары на рынке идентичны, т.е. не различаются качественно. Это упрощение позволяет ему построить данную модель. Рынок у Вальраса сконцентрирован в одной точке

пространства, поэтому не возникает проблемы, что одни товары находятся в Найроби, а другие в Красноярске. Указанная проблема отнесена к усложняющим, но принципиально не меняющим модель. Обмен происходит мгновенно. Все люди четко осознают свои предпочтения и одновременно меняются своими товарами и деньгами. Индивиды располагают полной информацией о товарах, предлагаемых друг другу, и об условиях обмена. Наличие полной информации дает им уверенность, что их не обманут, а если обманут, то они найдут защиту в суде. Таким образом, по словам Дугласа Норта осуществление обмена не требует других усилий, кроме расходования соответствующего количества денег. Цены являются основным инструментом оптимального распределения ресурсов, существуют только ценовые индикаторы. Каковы поведенческие предпосылки этой модели? Часть их Вальрас называет, а часть просто подразумевает. Рассмотрим их подробно.

Любая научная теория основывается на ряде фундаментальных предпосылок, образующих ее твердое ядро, а также на ряде менее значимых для ее целостности предпосылок, которые образуют своего рода защитный пояс данной теории. Твердое ядро — это аксиоматика научной теории, она служит отправной точкой исследований. Чтобы стрелы критики смогли достичь положений, содержащихся в твердом ядре, они должны сначала поразить и опровергнуть положения, которые содержатся в защитном поясе.



Твердое ядро неоклассической экономической теории образуют фундаментальные предпосылки, характеризующие поведение экономических агентов: совершенная рациональность, индивидуализм, экзогенность и стабильность предпочтений, а также концепция невидимой руки рынка. Защитный же пояс данной теории составляют предпосылки, характеризующие среду, в которой действуют агенты: совершенная информация, однородность товара, полная спецификация прав собственности.

Характеристики агентов:

Совершенная рациональность

Предполагается, что все экономические агенты осознают свои цели и способны выбирать лучшие решения для их достижения мгновенно, безошибочно и без каких-либо издержек. Это означает следующее.

Во-первых, когда человек рациональный осуществляет выбор, он знает структуру и все параметры ситуации, в которой находится (такое знание экономисты называют параметрическим), способен определить все возможные альтернативы и, проранжировав их, выбрать наилучшую.

Во-вторых, человек рациональный при поиске наилучшей альтернативы учитывает связанные с поиском издержки. Эти издержки выступают ограничением в задаче максимизации индивидом собственной функции полезности.

В-третьих, для человека рационального определение доступных альтернатив и определение системы предпочтений — вещи независимые. Например, если человек с низким уровнем дохода предпочитает товар А товару В, то с ростом дохода, влекущим расширение возможностей, это предпочтение сохраняется.

И если человек, получавший низкую зарплату, ел, в основном, макароны, то его отказ от мучных продуктов в пользу свежих овощей при устройстве на новое, высокооплачиваемое место работы обусловлен не сменой предпочтений, а расширением множества доступных альтернатив.

Индивидуализм

Индивид всегда преследует свою собственную, а не чью-то еще выгоду.

Экзогенность и стабильность предпочтений

При неустойчивости предпочтений, при постоянной хаотической смене предпосылок равновесие тоже возможно, однако оно не будет стабильным и предсказуемым, поскольку люди не смогут предвидеть реакцию друг друга. Устойчивость предпочтений означает, что большинство сделок на рынке — сделки повторяющиеся, и именно эти сделки описываются как основные в микроэкономической теории.

Кроме того, система предпочтений является экзогенной по отношению к взаимодействиям индивидов, т. е. она определяется вне модели этих взаимодействий.

Характеристики среды:

Совершенная информация

В условиях совершенной информации рыночное взаимодействие (согласие на сделку или отказ от нее) происходит автоматически. При этом отсутствуют затраты времени и ресурсов на сбор информации, на заключение сделки. Кроме того, любые действия одной стороны мгновенно становятся известны другой, и, следовательно, никакие безнаказанные нарушения обязательств невозможны. Такая информация обеспечивается, и причем бесплатно, самим рынком за счет функционирования механизма цен. Цены являются совершенным показателем отношения к любому товару или услуге, гибко меняясь при малейших колебаниях спроса и предложения.

Однородность товара

Любые товары, по допущению неоклассиков, имеют только два измерения — цену и количество, т. е. являются однородными. Неоклассические модели рассматривают товары с различными качественными характеристиками как отдельные товары. Это одно из тех упрощений, за которые больше всего критикуют неоклассическую теорию. Но именно оно позволило ее приверженцам утверждать, что рынок подает совершенные ценовые сигналы: в каждый данный момент времени на нем устанавливается равновесная цена на тот или иной товар, которая служит сигналом, надо ли данный товар покупать, или надо подождать, когда на рынок придут другие его производители; и при этом вся информация о количестве участников на рынке, о цене, за которую они продают свои товары, и пр. существует, она наглядна и в равной мере доступна всем участникам рынка.

Полная спецификация прав собственности

Неоклассические модели предполагают, что на каждый представляющий ценность объект рыночной торговли четко определены права собственности. Утверждение владельца товара, что данный товар принадлежит именно ему, не оспаривается окружающими. Характер первоначального распределения собственности задан извне и не подвергается сомнению со стороны участников рынка. Таким образом, распределительный конфликт отсутствует, и получить благо можно лишь в результате обмена. Чисто технические проблемы, связанные с установлением частной собственности на ресурс, тоже отсутствуют. Соответственно, его владелец извлекает все выгоды и несет все издержки, связанные с данной собственностью. Это, в свою очередь, является основой для принятия им экономически эффективных решений. И, кроме того, права собственности не нуждаются в защите: они не нарушаются (во многом это обусловлено информационной прозрачностью рынка) и могут быть полностью реализованы.

Концепция невидимой руки рынка

Правило невидимой руки рынка, впервые было сформулировано Адамом Смитом. Оно предполагало, что при отсутствии внешнего вторжения в экономические отношения, будучи предоставленными сами себе, люди автоматически достигают в своих отношениях обмена некоего состояния, которое максимизирует общественное богатство. Иными словами, свободно действующие, неограниченные, естественные индивиды автоматически достигают путем отношений обмена состояния, в котором максимизируется общественная польза. Да, слабый получает меньше, сильный — больше, но в конце концов этот сильный сделает больше для приращения общественного богатства, чем слабый — вот логика правила невидимой руки рынка.

Достижимое в модели Вальраса равновесие обладает свойством Парето-эффективности. Это значит, что оно характеризуется таким распределением товаров между участниками, при котором внесение любых

изменений приводит к снижению благосостояния некоторых из них. Иными словами, Парето-эффективное равновесие — это равновесие, при котором ресурсы распределены так, что невозможно увеличить благосостояния любого из участников, не уменьшив благосостояния кого-либо из остальных.

Такое эффективное равновесие достигается независимо от изначального распределения ресурсов само по себе, без принуждения, как равнодействующая человеческих волеизъявлений в результате отношений свободного обмена между индивидами или фирмами. Рыночный механизм цен является совершенным. Его функционирование не связано с издержками и не нуждается в регулировании. Последнее необходимо разве что для обеспечения соблюдения правил обмена.

Мы представили аксиоматическую основу неоклассической модели. Рассмотрим явления, необъяснимые в рамках неоклассической теории.

Характеристики агентов: направления критики:

Совершенная рациональность

Совершенная рациональность подразумевает в наших действиях логику, которая основана на идеально выполненных, хотя и затратных для нас расчетах. На практике любой человек, оперируя на рынке, в какой-то момент прекращает вычисления и оценки, ибо не может подсчитывать и удерживать в памяти все — его способности ограничены.

Например, мы обычно покупаем хлеб в одних и тех же магазинах, которые зарекомендовали себя ранее приемлемыми ценами и хорошим качеством. И в обыденном смысле такое поведение вполне рационально: если бы мы каждый раз обходили все магазины в округе, то, вероятно, нашли бы и более дешевый хлеб того же качества, но затраченное на поиски время стоило бы нам дороже, чем сэкономленная за счет этих поисков сумма. Повторяющееся действие формирует стереотип поведения. Мы уже выработали свой стереотип (или свою модель) поведения применительно к покупке хлеба. Один раз следование ей оказалось успешным, и мы продолжаем придерживаться той же линии поведения, пока не сталкивается с тем, что качество покупаемого хлеба уже не такое, как раньше. И тогда мы начинаем обход всех магазинов подряд.

Индивидуализм

Сама по себе идея эгоизма, согласно которой человек всегда действует в собственных интересах, независимо от интересов окружающих его людей и общества в целом, не выдерживает критики

История показывает, что в своем поведении человек руководствуется не только индивидуалистическими целями (забота о семье, об общине и пр.), но и целями альтруистическими (помощь путнику в беде, гостеприимство в отношении даже постороннего, столь характерное, например, для народов Кавказа). Порой он даже жертвует жизнью ради семьи, или общины, или своего сеньора, или своего города. Все эти случаи в истории не являются аномальными, они регулярно воспроизводятся. Община существует десятки тысяч лет, феодальные отношения — многие сотни лет, самурайская верность — полторы тысячи лет. Видно, что это очень устойчивые стереотипы поведения.

Экзогенность и стабильность предпочтений

Безусловно, ценности и установки нынешнего и прежнего поколений могут отличаться (отсюда знаменитый конфликт отцов и детей). Наше поколение волнуется совсем не то, что волновало людей в прошлом, и совсем по-другому мы оцениваем те или иные вещи.

Характеристики среды: направления критики:

Совершенная информация

Реальный рынок принципиально информационно несовершенен, и сделка сама по себе стоит определенных денег, которые мы тратим на приобретение информации. Иногда эти траты столь высоки, что мы или получаем заведомо меньшую прибыль, согласившись их сделать; или отказываемся иметь всю информацию целиком и из-за этого рискуем ошибиться при планировании сделки. В любом случае мы имеем дело с издержками приобретения информации — или прямыми (если мы затратили средства на приобретение информации), или альтернативными (если мы отказались приобрести информацию и из-за этого несем убытки).

Каковы пути приобретения информации и какую часть общих издержек они составляют? Например, подключение к наиболее популярной среди профессионалов информационной базе данных по фондовому рынку Bloomberg, обойдется в 10 тыс. дол., а годовая абонентская плата в может достигать вдвое большей суммы. Непрофессионал может обойтись годовой подпиской «Financial Times» за 200 дол. и с опозданием в один день узнавать все интересующие его индикаторы, однако для профессионала это чревато возможностью совершить крупную ошибку. Наконец, можно без всяких затрат, просто смотря телевизор,

узнать из ТВ-рекламы о возможности вложить деньги, скажем, в замечательную фирму «МММ». Каждый информационный уровень предполагает определенный уровень ответственности за свои деньги, определенный уровень соображений по поводу того, как ими распорядиться.

Однородность товара

Любой представленный на рынке товар или услугу характеризует обычно не только количество и цена, но и качество. Рассмотрим два примера.

Покупка образования. Вы тратите свои ресурсы на приобретение высшего образования. Даже те, кто учится в вузе бесплатно, тоже вкладывают в приобретение образования определенные ресурсы (они тратили деньги и время на подготовку к вступительным экзаменам, а теперь тратят время на учебу). При покупке образования вы будете оценивать квалификацию педагогов, наличие спортивных сооружений в институте, качество еды в студенческой столовой, перспективы трудоустройства по полученной специальности и пр. Решив приобрести образование, люди куда детальнее, чем при покупке, скажем, апельсинов, интересуются позитивными свойствами этого товара. Для них важно не образование само по себе, а некий набор потребительских ценностей, качеств этого образования, который позволит им достичь поставленных целей.

Покупка пассажирского самолета. Это крупное вложение капитала. В данном случае покупателю будут важны летные характеристики (дальность полета, скорость полета и пр.), комфортабельность, сложность обслуживания, необходимый уровень квалификации пилотов, гарантийный срок службы самолета, устойчивость фирмы, продающей самолет (покупатель заинтересован в том, чтобы она продолжала работать на рынке и оказывала ему техническую поддержку). С течением времени может меняться относительная важность тех или иных характеристик, могут появляться новые характеристики качества, влияющие на ценность этого товара для владельца.

Скажем, в последнее время принципиально важной стала такая характеристика двигателя, как уровень шума. Ужесточение требований Европейского союза привело к запрету с марта 2003 г. полетов над территорией еврозоны всех российских самолетов, кроме ИЛ—96 и ТУ—204, а ТУ—154 допускается в пространство еврозоны только после специальной доработки двигателей. В результате российские авиакомпании понесли огромные убытки.

Полная спецификация прав собственности

Частная собственность на те или иные ресурсы иногда определяется нечетко в силу чисто технологических причин. Например, можно разделить между странами омывающие их моря и океаны, проведя соответствующие разделительные линии на карте. Но как заставить рыбу, появившуюся из икры в море одной страны, не уплыть, набравшись сил на местных водорослях (а, значит, потратив ресурсы этой страны), в море другой? Защита прав собственности на рыбные ресурсы, установленных путем дележа водного бассейна будет связана с запретительно-высокими издержками. При таких издержках даже если права собственности де-юре определены, собственник может отказаться от защиты этих прав, и собственность де-факто окажется в открытом доступе.

Концепция невидимой руки рынка

В экономических и социальных взаимодействиях мы часто сталкиваемся с результатами, не являющимися эффективными по Парето, однако стабильно воспроизводящимися в качестве равновесных.

2. Традиционный институционализм и возникновение неинституциональной теории.

Прежде всего, неоклассическая теория подверглась критике со стороны немецкой исторической школы. Ее адепты полагали, что в процессе исследований экономисты должны отталкиваться от эмпирических фактов, в изобилии им доступных, и уже на их основе строить теории, что позволит расширить экономический анализ, который ранее сводился лишь к исследованию текущего состояния рынков. С этой целью акцент в исследованиях был перенесен с построения теорий, основанных на абстрактных предположениях, на сбор данных, по которым можно было проследить пути развития экономических систем и выделить определенные циклы и образцы такого развития.

Критическое отношение к неоклассической теории в американском академическом сообществе последней трети XIX в. во многом обуславливалось сильным влиянием немецкой исторической школы. Тогда среди американских экономистов было принято ездить учиться в Германию. Там они знакомились с новыми идеями и, главное, перенимали новую методологию экономических исследований. Надо заметить, что в это время в США шел активный процесс индустриализации, складывались крупные корпорации,

которые уже имели возможность оказывать давление на рынки, создавались акционерные общества, бурно росла торговля. Но неоклассический подход не позволял анализировать эти процессы. Поэтому идеи немецкой школы пали на благодатную почву и были охотно восприняты американскими учеными.

Одними из самых активных критиков неоклассической школы были экономисты, образовавшие так называемую американскую институциональную школу — очень влиятельное течение в период между Первой и Второй мировыми войнами, особенно в США. Дабы отделить это течение от современного институционализма и избежать терминологической путаницы, в научной литературе его обычно называют традиционным институционализмом.

Наибольшее влияние на становление и развитие традиционного институционализма оказали четверо ученых: Торстейн Веблен, Джон Коммонс, Рональд Коуз и Уэсли Митчелл.

Первым институционалистом стал Торстейн Веблен. В своих работах он прежде всего начинает критиковать принцип рационализма - принцип, лежащий в основе классической экономической теории. Веблен показывает, что в экономике существуют массовые движения, которые не могут быть объяснены рационально. В частности, это т.н. «наведенное потребление», когда люди начинают тратить огромные деньги на совершенно бессмысленные вещи, следуя определенному примеру, какой-то моде. «Они поступают нерационально, - говорит Веблен. - Посмотрите, это массовое явление. Люди в массовом порядке не носят совершенно добротных костюмов, которые они купили два года назад. Вместо того, чтобы вкладывать деньги в какие-то securities, funds, они идут и покупают еще один костюм, так как в этом сезоне почему-то моден костюм с широкими лацканами. Где же здесь рациональное поведение? Люди среднего достатка при более разумном поведении, если бы они не делали глупостей в течение своей жизни, могли бы построить дом, а они живут в наемной квартире. Зачем они так делают? Ведь это нерациональное экономическое поведение»!

Веблен предлагает следующую модель. Он говорит, что в экономическом поведении господствует стадное чувство, т.н. гонка за лидером. Он вводит понятие «демонстративное потребление» и утверждает, что чем богаче человек, тем больше у него чисто демонстративное потребление. Люди, по мнению Веблена, производят значительное количество затрат просто потому, что кто-то их уже произвел. Они хотят дотянуться до страты, в которой, скажем, нет автомобиля, до страты, в которой автомобиль есть. Они предпочитают не расширять свой бизнес, но купить автомобиль (или яхту, или что-то еще). Такое поведение Веблен считает нерациональным. Он критикует экономическую науку, но, как экономист, фактически ничего не может предложить взамен. Он лишь предлагает изучать эти движения, объясняя их принципом следования чужому примеру.

Однако изучением механизмов стадного потребления занимается социология, а не экономика. Кстати, Карл Маркс унаследован наукой социологией. В социологии есть мощные пласты, прямо основывающиеся на Марксе, как, например, теория конфликта Георга Зиммеля (George G. Simmel), теория принуждения. Но социология не занимается изучением оптимального распределения ресурсов, в то время как при экономическом подходе необходимо каждый раз возвращаться к идее оптимального распределения ресурсов и именно с этих позиций оценивать каждую новую теорию, будь то марксизм, или возникшая следом «новая историческая школа», которая занималась эмпирическим изучением фактов, или появившийся затем Веблен. Все они критиковали классическую экономическую теорию, и тем не менее их критика не воспринималась экономическим сообществом, которое было способно воспринять критику конкретных постулатов, но по-прежнему считало самой важной своей задачей прогнозирование развития в будущем, а прогноз этот должен был состоять в оптимальном распределении ресурсов. Именно так экономическое сообщество представляло себе главный социальный заказ. В результате, критика классической политэкономии марксистами, а потом и ранними институционалистами усваивалась, в основном, социальными науками - социологией и социальной историей, - а не экономической наукой.

По-другому стала развиваться экономическая наука с 30-40-ых гг. XX в., и в этом прежде всего заслуга двух исследователей - Джона Р. Коммонса (John R. Commons) и Рональда Коуза (Ronald Coase). Работы Коммонса были написаны в 20-30-ых гг., он тогда был очень известен, потом его прочно забыли. Работы Коуза появились во второй половине 30-ых гг., он абсолютно никому не был известен, а много позже (в 1991 г.) по совокупности работ получил Нобелевскую премию. Критика неоклассической теории, с которой выступили оба исследователя, существенно дополняла саму эту теорию и уже могла быть воспринята экономическим сообществом. Коммонс и Коуз зафиксировали некоторую неполноту предпосылок неоклассической экономической теории, которая оказывала определяющее воздействие на сам прогноз, так модифицируя его, что он становился неоперациональным. С целью компенсировать эту

неполноту они предложили учитывать при анализе факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Фактор неполноты информации. Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый человек обладает полной информацией обо всех игроках, действующих на данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке - а любой представимый реальный рынок уже сложный - эта гипотеза не работает. Мы должны заместить ее гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Одни знают больше других, и они выигрывают; другие - меньше, и они проигрывают, их обманывают. Не работает и модель экономического равновесия, построенная на гипотезе полноты информации. Ведь для прогноза нам нужно не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Нам нужно показать, какое равновесие будет через неделю, через месяц, через пять лет. И такого рода равновесие явно предполагает, что люди начинают оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел.

Фактор ожидания. Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые гг. ожиданиями занимался Джон Мейнард Кейнс (John Maynard Keynes). Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что люди совершают экономически целесообразные действия, исходя, во-первых, из неполной информации и, во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя. Что такое «ожидания»?

Мы выбираем определенную линию инвестирования, платим или не платим налоги, заводим или не заводим ребенка. И все наши решения мы принимаем, исходя из наших ожиданий того, каким образом поведут себя игроки на рынке, будет инфляция или нет, удержим мы за собой рабочие места или нет. Т.е. экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И никто не совершает какого-то экономически осознанного действия, основываясь лишь на экстраполяции.

Фактор влияния коллективных действий и институтов. По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики надо заменить принцип индивидуальных (атомизированных) действий принципом коллективных действий. «Коллективные действия, - говорил Коммонс - представляют собой просто рамку для индивидуальных действий». Институциональная структура общества - те рамки, в которых нам дозволяется или не дозволяется что-то делать. Это могут быть рамки, заданные законами и нашими ожиданиями о том, как жестко эти законы будут соблюдаться. Это могут быть рамки, определяющиеся обычаями и нашими ожиданиями относительно того, будут ли окружающие нас люди игнорировать то, что мы не соблюдаем эти обычаи, или они отреагируют жестко и перестанут с нами иметь дело. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями (наиболее жесткие из всех ограничений). Все это - некие рамочные действия. Это, если хотите, забор, который может быть любой высоты, а в огороженном им пространстве происходит свободное движение экономических воль.

Институционализм, ставший сейчас главным направлением развития экономической науки, базируется именно на том, что мы дополняем твердое ядро классической и неоклассической экономических теорий понятиями неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов. В нашем курсе мы должны будем рассмотреть содержание этих понятий и определить, каким образом наличие тех или иных институтов модифицирует локальное или глобальное экономическое равновесие, а также на основании чего люди делают выбор между самими институтами.

Вернемся к идеям Джона Коммонса. Коммонс вводит понятие трансакции. Что это такое? Предположим, есть два физических лица Ваня и Петя. У Вани есть стул, и он хочет его продать. А у Пети есть деньги, и он хочет этот стул купить. Классическая экономическая теория рассматривает в одном акте отношение Вани к стулу и к деньгам (предпочитая деньги, Ваня согласен менять на них стул). Потом классическая экономическая теория рассматривает отношение Пети к деньгам и к стулу (Петя согласен имеющиеся у него деньги за стул отдать). Коммонс же утверждает, что при этом меняются не физические предметы «стул» и «деньги» и что равновесие достигается не между названными физическими лицами, а между определенными формами собственности этих лиц (Вани и Пети) на стул и на деньги. Поэтому он полагает необходимым рассматривать отношения не между Ваней и стулом и Петей и деньгами, а между Ваней и Петей.

Насколько прав Коммонс? Тот же Бем-Баверк, представитель неоклассической школы, рассматривал Ваню и Петю в условиях полной изолированности. В какой ситуации прав Коммонс, а в какой - Бем-Баверк? Отношения чисто потребительского выбора и потом одномоментного обмена (т.е. абстракция, которую предлагает неоклассическая теория) работают в ситуации огромного атомизированного рынка, где все продавцы анонимны, однородны по отношению друг к другу, где продавцы и покупатели не заинтересованы друг в друге, и никаких проблем в заключении сделки и в ее последствиях нет.

Так, придя на базар за неким продуктом, вы ищете его и покупаете, но при этом не смотрите на продавцов. Вы смотрите лишь на товар, а продавцы вас не интересуют, вы не будете вступать с ними в какие-либо отношения. Обратимся к другой не менее жизненной ситуации в экономике, когда физические лица меняются не деньгами и стульями, а, скажем, производственной линией и акциями (когда один получает производственную линию в обмен на определенное количество акций). Такие сделки часто имеют место. Очевидно, что продавца, поставляющего производственную линию, будут интересовать не сами бумажки-акции. Ему необходимо знать все о фирме, эмитировавшей эти акции. Поэтому ему придется сначала собрать о ней информацию, а уже затем решать, сможет ли он эффективно контролировать данную фирму, если поставит оборудование в обмен на эмиссию акций. Т.е. продавец производственной линии будет рассматривать свои взаимоотношения не с акциями, а с контрагентом. То же самое касается любых долгосрочных поставок. Более простой пример: вы покупаете автомобиль. Он стоит немалых денег, и вы, естественно, будете при покупке рассматривать не только автомобиль, но и саму фирму-продавца. Вы поинтересуетесь: а как обстоят дела с сервисом? а если он неправильно растаможен? У вас появится много «а если».

Эти «а если» и входят в круг рассмотрения институциональной экономики, в круг рассмотрения теории транзакций. Коммонс прав применительно ко всем случаям усложненного рынка - либо рынка монополизированного, либо рынка товаров, которые открывают свою стоимость не сразу, а постепенно, которыми ты долго пользуешься и которые составляют большую часть твоего дохода. Конечно, человеку все равно, где купить коробок спичек. Эта покупка элементарна, и даже если она неудачна (спички не горят), коробок можно без сожаления выбросить и купить еще один в любом другом месте. Однако в подавляющем большинстве случаев предполагается все-таки некий механизм «человек-человеку» или «фирма-фирме». Согласно Коммонсу, мы должны рассмотреть, каким образом устроено это взаимоотношение, т.е. как оно регулируется. Мы должны проанализировать права собственности и механизм их передачи. Именно механизмы смены прав собственности, обеспечения гарантий прав собственности и составляют, по Коммонсу, основное содержание экономического анализа в гораздо большей степени, нежели простой обмен как таковой.

Что сделал Рональд Коуз в то же самое время? Он задался интересным вопросом, которым до него никто не задавался: что такое «фирма» и чем она отличается от «рынка»? Начиная с Адама Смита, все экономисты говорили про фирму, но никто не дал ее описания. Это действительно уникальный случай, когда экономическая наука, в течение века - до Коуза - пользуясь понятием «фирма», определить его как экономическое явление не пыталась.

До Коуза господствовало два подхода к «фирме». Первый: фирма - это черный ящик, т.е. нечто, что существует, задает определенные спрос и предложение, но ее структура не относится к предмету экономической науки. Второй: фирма имеет технологическую природу, базируется на определенном связанном производственном процессе. Начиная с мануфактуры, которую описывал А.Смит (производство булавок), и до фабрики, описанной К.Марксом, экономисты рассматривали некий производственный процесс и в рамках этого процесса фирмы, осуществляющие его. Понятно, что лучше всего, когда один производственный процесс принадлежит одному собственнику. Однако когда производственный процесс превышает дееспособность одного человека, ему приходится нанимать других людей.

Коуз подошел к этой проблеме совсем по-другому. Он предположил, что фирма возникает тогда, когда человеку неудобно приобретать что-то на открытом рынке. Обычно в рамках единой фирмы осуществляется не один, как следовало бы из предшествующей теории, а несколько технологических процессов. Но выделяя в некий обособленный участок какой-то производственный процесс, мы повышаем его эффективность. Тогда почему бы не разделить производственные процессы, находящиеся в одной собственности? Многие менеджеры, кстати, и создают такие независимые профит-центры, как, например, Альфред П. Слоан (Alfred P. Sloan), чье имя присвоено бизнес-клубу в Гарварде - «Sloan's Business Club», управляющий огромной «Дженерал Моторс», который разделил ее, в противоположность Форду, на целый ряд компаний, поставив их в рыночные отношения между собой, и они начали покупать и продавать друг другу свою продукцию, хотя в конечном счете принадлежали одному человеку.

Коуз задается этим вопросом, и ответ его сводится к следующему: «Нет никакого непрерывного технологического процесса, который обуславливал бы существование огромного большинства (от двух третей до трех четвертей) имеющихся фирм, соединение в них совершенно разнородных производств. И все же они существуют. На основе теории совершенной информации объяснить это нельзя. Следовательно, в самом рыночном механизме заложены некие дополнительные

издержки, которые делают выгодным обособление тех или иных производств, выделение их в отдельные фирмы». Это значит, что рынок несовершенен, что транзакция, механизм которой описал за 2-3 года до Коуза Коммонс, сама по себе не бесплатна, она ведет к некоторым издержкам. Какого типа транзакционные издержки на рынке могут возникнуть?

Во-первых, это транзакционные издержки, возникающие до заключения сделки. Поскольку покупатель (человек или фирма) не располагает полной информацией о нужном ему товаре, он вынужден ее собрать, т.е. оценить рынок.

Человек, желающий купить какой-то элементарный продукт, обычно обходит несколько ближайших магазинов, сравнивает продукт в них по качеству и по цене и покупает его там, где эти параметры, на его взгляд, сочетаются оптимально. При этом ему кажется, что он ничего не потратил. Однако он потратил время, за которое мог бы заработать деньги. Крупная фирма, намеренная совершить некую инвестицию (скажем, купить оборудование), тоже совершает затраты на предварительную оценку рынка. Она собирает максимально точную информацию о том, что на рынке предлагается, за какую цену, каковы отзывы потребителей о предложенном товаре. Такой оценкой в крупных фирмах, как правило, занимаются определенные отделы, либо фирма обращается в специализированное агентство. Есть, наконец, некий промежуточный тип затрат на приобретение экономической информации. В любой финансовой газете можно встретить длинные ряды цифр. Это текущая рыночная стоимость и показатели динамики стоимости акций тех или иных фирм. Если у вас есть какие-то свободные деньги, и вы заинтересованы в данной экономической информации, вы можете получить ее по цене газеты (т.е. довольно дешево). Разумеется, если вы профессионал, вам придется тратить больше средств на приобретение экономической информации.

Во-вторых, это транзакционные издержки, возникающие в связи с недоопределенностью собственности, несовершенством отношений собственности. Эти издержки возникают обычно уже после заключения контракта и в момент его заключения. В основе несовершенства отношений собственности фактически лежит неполнота информации. Человек, преследующий свои интересы, обладая большей информацией о себе, чем его наниматель, может легко обмануть последнего. Бывают ситуации, когда неполнота информации приводит к неполноте в договоре, формулирующем наши права собственности, и, соответственно, к высоким транзакционным издержкам. Обратимся к примерам.

Скажем, вы купили дом в деревне и решили поправить благосостояние, посадив на огороде картофель для собственного потребления. Однако найдутся желающие выкопать ваш урожай для себя. Ваши транзакционные издержки по гарантированию своих вложений выразятся в покупке дробовика, в отказе от производительного применения своей рабочей силы и в сидении ночами в засаде, потому что иначе вы потеряете 3/4 своего урожая. В конце концов, вы откажетесь на следующий год сажать картофель. Эта вполне реальная ситуация прямо связана с недоопределенностью прав собственности. Формально они есть (у вас есть договор, вам принадлежит земля). Никто не посягает на ваше право собственности формально, а реально вы, как и государство, ничего не можете сделать с людьми, которые его нарушают.

Другой пример. Вы наняли работника для охраны института, а он сидит и читает книгу, не обращая внимания на входящих в здание. Когда же вы его обвиняете в нарушении договора и неисполнении должным образом своих обязанностей, он предъявляет вам свой контракт, где написано: «Такой-то обязан с 8.00 до 24.00 сидеть на стуле у входа в институт». Вы скажете, что контракт составил идиот. Действительно, так бывает часто. Но дело еще в том, что доопределить поведение человека в трудовом контракте вообще невозможно. Любые трудовые контракты недоопределены, некоторая часть деятельности в них остается недорегулированной. Классический пример – пожар на предприятии. Большинство работников бросается его тушить, эвакуировать имущество, а некоторые отказываются это делать, говоря, что у них в контракте не записано, что они должны тушить пожар. И формально они правы.

Для традиционного институционализма характерны анализ дисфункций и несовершенств экономической системы, внимание к эмпирической составляющей исследований и междисциплинарность.

Анализ дисфункций и несовершенств экономической системы. Традиционных институционалистов интересовало в первую очередь не построение теории институциональных изменений, а анализ насущных проблем современной экономики (циклы деловой активности, трудовые отношения, деятельность монополий, регулирование сектора общественных услуг), новейшие достижения в технологическом, организационном и правовом ее развитии, а также провалы рынка. Ученые анализировали случаи неспособности институтов организовать деловую активность социально эффективным образом. Внимание исследователей концентрировалось на существовавших тогда практиках. Была принципиально расширена сфера экономических исследований. Традиционные институционалисты

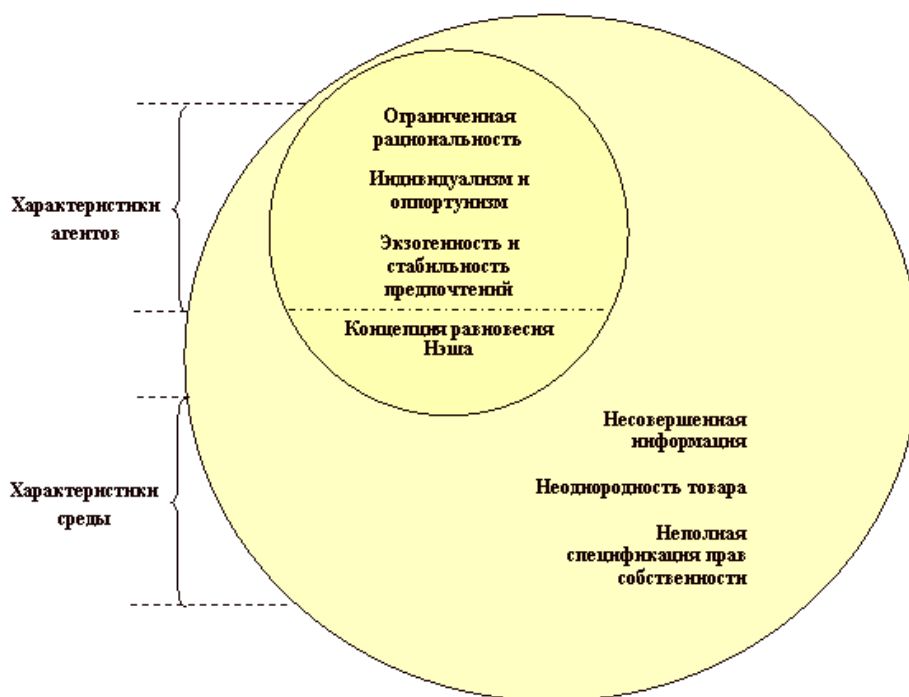
отказались от предпосылок неоклассики и, соответственно, вырвались из круга явлений, описываемых совершенным рынком.

Внимание к эмпирической составляющей исследований. Традиционные институционалисты начали серьезно заниматься вопросами измерения, наблюдения, эмпирической проверки гипотез. Эмпирическое направление исследований связано в первую очередь с именем Митчелла и именами тех экономистов, которых он собрал в Национальном бюро экономических исследований (NBER)²⁷. Изменился и сам предмет исследований. Экономисты стали работать в государственных агентствах с массивами данных, с которыми раньше работали только политики.

Междисциплинарность. Традиционный институционализм был прочно связан с другими дисциплинами. Прежде всего это относится к психологии (в частности, при изучении инстинктов и привычек), праву (изучение эволюции правовых институтов), социологии. Такая связь обогатила исследователей новыми методами и идеями.

Период накопления фактов и тотальной критики неоклассики сменился периодом кристаллизации новых идей. Если раньше основы неоклассики просто отвергались, то теперь началась их модификация, которая в конечном итоге привела к формированию нового течения — неоинституционализма.

3. Основные предпосылки и направления институционализма



Характеристики агентов:

Ограниченная рациональность

Рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком высоки. Люди предполагаются «намеренно рациональными, но обладающими этой способностью в ограниченной степени»

Эти слова отражают суть принципа ограниченной рациональности, который лежит в основе неоинституциональной модели поведения индивида. Принадлежат они Герберту Саймону, автору концепции Саймон говорил, что человек не является ЭВМ, что его счетные способности ограничены биологически. Да, в Индии живут девушки, которые в свои 14-15 лет складывают, множат, извлекают квадратный корень из шестизначных цифр. Но обычный человек этого делать не может. Опирируя на рынке, он в какой-то момент прекращает вычисления, ибо не может подсчитать все - его способности ограничены. Поэтому предпосылка, что все вычисления, которые делает человек, точны и мгновенны, является ложной, и брать ее в качестве предпосылки экономической теории в том виде, в каком это делалось, нельзя. Нет человека, который бы все время точно вычислял свою выгоду. Человек может ошибаться и, более того, ошибается постоянно. А как тогда доказывать его рациональное поведение? Дело в том, что человек, не способный правильно посчитать все, тем не менее, может правильно посчитать что-то, он стремится вести

себя рационально. Это и есть основная идея ограниченной рациональности: не то что человек ведет себя рационально, но он стремится к этому.

Итак, человек способен вести себя рационально, т.е. считать деньги, до определенного ментального предела. Однако он прекращает свои расчеты прежде, чем его достигнет. Чем же определяется этот более ранний уровень, на котором останавливается человек? Скажем, если вы пошли покупать спички, вы их купите в первом же ларьке. А человек, который ищет, где бы ему купить спички подешевле, либо закупает их на год, либо он сумасшедший, потому что только сумасшедший потратит бездну времени на такую покупку.

Понятие «bounded rationality» - очень важное понятие, ибо через него вводится представление о том, что получение информации связано с издержками. Речь идет о трансакционных информационных издержках, обусловленных необходимостью вычисления, обработки информации (их анализом занимается институциональная экономика). В концепции Саймона это временные издержки, но время тоже имеет ценность.

В жизни люди стремятся вести себя рационально, для чего выбирают некую стратегию поведения. Существует три характеристики такой стратегии.

Во-первых, люди закладываются на непредвиденные обстоятельства и, тратя ресурс, оставляют себе резерв. С точки зрения совершенного рынка, такое поведение человека нерационально - часть денег у него лежит мертвым грузом, в то время как он мог бы, скажем, купить на них «Мерседес». Однако человек сознательно отказывается от удовлетворения части своих потребностей, чтобы создать резерв. Следует заметить, что идея формирования резерва уже не укладывается в классическую теорию равновесия. Она делает ее в значительной степени умозрительной, не работающей в конкретных обстоятельствах.

Во-вторых, люди предпочитают не тратить силы, каждый раз заново определяя, как им надо себя вести, а используют какие-то модели поведения, которые применительно к данной операции удались им или их знакомым прежде. Т.е. люди пытаются выявить некие стереотипы поведения и следовать им.

Например, некто все время покупает макароны в определенном магазине, потому что однажды ему там продали хорошие макароны. Если бы он каждый раз обходил все магазины в округе, он, вероятно, нашел бы макароны такого же качества от того же производителя дешевле. Но время, потраченное на поиски, в денежном выражении стоило бы куда больше, нежели сумма, сэкономленная им за счет покупки более дешевых макарон. Такое его поведение рационально: он тратит меньше времени и сил на покупку макарон (т.е. меньше ресурсов).

Повторяющееся действие формирует стереотип поведения. Упомянутый некто уже выработал свой стереотип, или свою модель поведения применительно к покупке макарон. Его модель оптимальна, но она оптимальна не универсально, а локально. Она один раз ему удалась, и он воспроизводит ее в своем поведении, пока не сталкивается с тем, что из купленных им макарон выползает таракан. Тогда он с проклятиями швыряет макароны в продавщицу и начинает обход всех магазинов подряд. Т.е. должно случиться нечто, что опровергло бы его модель поведения ограниченной рациональности.

В-третьих, люди стремятся к упрощению условий заключаемых контрактов. Мы постоянно сталкиваемся с хозяйственными спорами, вызванными тем, что люди не до конца договорились, дописали свое соглашение.

Существует английская традиция борьбы с недоопределенностью контракта. Англичане составляют длинные-предлинные контракты, в которых пытаются предусмотреть все возможные параметры, ведущие к отказу от сделки (включая высоту волны цунами). Континентальная традиция больше опирается на арбитражные разбирательства, полагая, что арбитражные органы будут на уровне здравого смысла разбирать, какова должна быть высота этой волны. Люди предпочитают не заключать чрезмерно длинных контрактов, ибо тогда они будут слишком сложны для понимания. Ведь если у вас, допустим, есть 150 контрактов, вам потребуется нанять немало юристов, чтобы их осмыслить и подписать не в убыток себе. И люди стараются опереться на здравый смысл, фиксируя в контракте лишь то, что они смогут понять и проконтролировать.

Индивидуализм и оппортунизм

История показывает, что люди в своем поведении зачастую руководствуются целями коллективными (забота о семье, об общине и пр.) либо целями альтруистическими (помощь путнику в беде, гостеприимство в отношении даже постороннего, столь характерное, например, для Кавказа). Все эти случаи в истории не являются аномальными. Они регулярно воспроизводятся, т.е. существуют устойчиво, причем иногда тысячелетиями. Община существует десятки тысяч лет, феодальные отношения - многие сотни лет,

самурайская верность -полторы тысячи лет. Очевидно, что это очень устойчивые стереотипы поведения. Тогда почему мы считаем, что методологический индивидуализм в природе человека, а такое поведение - нет?

Рассмотрим формы поведения, характерные для раба и члена общины (и тот, и другой виды человеческого существования заведомо неиндивидуалистические).

1) В отношении раба постоянно наличествует принуждение, физическое или духовное. Раб явно руководствуется навязанными ему, с точки зрения современного наблюдателя, целями. А раб счастливый сам, не из-под палки руководствуется этими целями. Счастливый раб может, конечно, выдавать себя за такового. Но когда он отдает жизнь за своего господина, возникает вопрос: зачем он притворяется? Ведь жизнь - это высшая ценность.

Объяснить это можно, во-первых, тем, что он беспокоится за свою семью, но тогда речь должна уже идти о коллективных ценностях, коллективных целях, потому что семья есть та же община, т.е. коллективный орган, с которым человек себя отождествляет. Во-вторых, это можно объяснить тем, что счастливый раб руководствуется религиозными представлениями. Он полагает, что в загробной жизни ему зачтется верная служба своему господину, т.е. он рассматривает загробную жизнь как ценность, что вполне рационально. И эта модель устойчиво воспроизводится, поскольку проверить существование загробной жизни не удастся. Маркс называет религию «опиумом для народа», но также и «последним вздохом угнетенной твари».

2) Член общины руководствуется своими целями, но не индивидуальными, а коллективными. Община являет собой группу однородных производителей, связанных друг с другом не отношениями конкуренции за какой-то ресурс, а отношениями взаимопомощи. Это значит, что каждый член общины безвозмездно отдает имеющийся у него излишек (относительный или абсолютный) другому ее члену, который в нем нуждается, рассчитывая, что в следующий раз, когда ему не повезет, с ним тоже поделятся. Это, как бы, система взаимного страхования, и в этом смысле она совершенно рациональна.

Иногда присущее общине экономическое выравнивание ее членов принимало очень забавные формы. Например, у североамериканских индейцев Аляски до 1950-ых гг. сохранялся один из наиболее красивых обычаев - потлач. Согласно этому обычаю, индеец, достигший максимального благосостояния (жизнь у него - полная чаша: 5 собак, 3 чума, 3 жены, 2 ружья), собирает всю округу и дает потлач. Это значит, что он продает все, чем владеет, на вырученные деньги ставит своим соплеменникам угощение, жен раздает ближайшим друзьям, чум сжигает, собак съедает и остается гол, как сокол. Если же ему необычайно повезло, то он на протяжении своей жизни дает два потлача, и слава о нем остается в веках. Что же в этом поведении рационального?!

Другой пример нерационального поведения не из общинной, а из самой что ни на есть современной жизни. Вторая половина XIX в., США. В это время там происходит формирование и быстрое развитие капитализма. И до 25 % накопленного капитала тратится нерационально - на престижное потребление. Наши «новые русские» даже в лучшие свои годы не подошли близко к тому, что вытворяли «новые американцы», купавшие своих любовниц в ваннах из золота, наполненных шампанским, раздававшие друзьям поселки из 50 домов. И столь дикое поведение носило массовый характер.

Все это - примеры престижного потребления, когда деньги тратятся не ради того, чтобы удовлетворить потребности, а потому, что так полагается. Полагалось в разные эпохи по-разному: то выезжать в карете, запряженной восьмеркой лошадей, когда и двух хватало; то ездить на «Мерседесе-600», а не на обычной автомашине и тратить на это в 3-4 раза больше, чем можно было бы себе позволить. Но самое главное, все это происходит на фоне неудовлетворения каких-то базовых потребностей. Причем это относится и к богатым людям. Зачастую у человека есть три «Мерседеса-600», но не достроена дача. Такое поведение - явно нерациональное и неиндивидуалистическое - нельзя объяснить людской дуростью, ибо дурость - не массовый психоз и не может охватывать целые слои населения. Очевидно, мы имеем дело с какой-то закономерностью. Как можно объяснить данное явление?

Первым попытался это сделать американский экономист Вильям Стамнер (William Stummer), известный на сегодняшний день лишь тем, что его любимым учеником был Торстейн Веблен. Стамнер выдвинул идею отрицания рациональности. Он считал, что человек, как животное, руководствуется в своем поведении внешней силой, которая его куда-то влечет, заставляет делать иррациональные вещи, управляет им. Фактически Стамнер предложил теорию социального дарвинизма, т.е. теорию естественного отбора в социуме. Он считал, что люди по сути своей - те же животные, только слегка приодетые и побритые. Их поведением в большей мере руководят инстинкты, чем некие рациональные соображения. В борьбе

выживают люди, наиболее сильные, наиболее приспособленные к выживанию в конкретных условиях, и из них образуется элита. Сначала элита состояла из вождей кланов, потом из рабовладельцев, потом из феодалов, потом из капиталистов и т.д. В своем понимании элиты Стамнер и Маркс очень близки. Только у Маркса элита связана не с тем, что она сама по себе биологически более жизнеспособна, а с тем, что она сумела захватить решающие ресурсы, которые выступают как средства производства.

Позднее теорию инстинктов очень широко развил Веблен. Он считал, что человек больше, чем животное; что им руководят три основных параметра: инстинкты, склонности и привычки. Согласно Веблену, инстинкты человека (которые он наследует подсознательно) отличаются от инстинктов животных. Веблен выделяет следующие инстинкты:

- инстинкт труда,
- инстинкт мастерства,
- инстинкт праздного любопытства,
- инстинкт подражания,
- родительский инстинкт,
- инстинкт себялюбия.

Труд и мастерство отделяют людей от животных. Мастерство - это склонность к переработке, к совершенствованию чего-то.

Инстинкт праздного любопытства лежит в основе игр и, в частности, по Веблену, - в основе обмена. В результате праздного любопытства возникают также все открытия, ибо ученые руководствуются именно этим инстинктом.

Инстинкт подражания способствует возникновению институтов в обществе. Люди часто ведут себя глупо (с нашей точки зрения). Они тратят состояние не на постройку нового завода, а на покупку яхты, потому что у Моргана, который уже достиг благосостояния, есть не только заводы, но и яхты, и они подражают ему. Они хотят воспроизвести все, что есть у Моргана, и тем самым воспроизвести его успех, не пытаясь отделить важное от неважного. Кстати, и любой обычай есть не что иное, как необдуманный подражательный регулятор. Пока нет письменности, науки, жизнь людей регулируется обычаями. В обычае человек черпает некий успешный пример, но воспроизводит его от А до Я. Это значит, что ему надо идти сеять яровые не просто 25 апреля, а непременно в красной рубахе. Человеческий ум на этом уровне способен ухватить и воспроизвести только все в комплексе. Он не в силах отделить главное от неглавного, существенное от несущественного.

Наконец, родительский инстинкт, по Веблену, порождает коллективизм, а инстинкт себялюбия - индивидуализм. Поэтому Веблен очень легко уходит от ответа, почему в обществе господствуют в той или иной степени индивидуализм и коллективизм.

Однако Веблен, подвергнув критике классическую экономическую теорию, практически ничего не предложил взамен, ибо, к сожалению, вся его теория о роли инстинктов в экономике не считается (у нее отсутствует проверяемость). Он, подобно другим ранним институционалистам, дал только чисто философское объяснение и не выдвинул никакой модели, которая позволила бы, подставив в нее некие данные, предсказать то или иное поведение тех же самых институтов.

Следующими попытались объяснить неиндивидуалистические вещи эконом-антропологи. Economic Anthropology на Западе занимается тем же, чем в России занимается этнография, - этнографическими исследованиями. Антропология социальная и экономическая начиналась с исследования примитивных племен там, где они сохранились. А они сохранились в конце XIX - начале XX вв. во многих местах - в Африке, Океании, Северной Канаде и т.д.

В процессе исследований эконом-антропологи поставили перед собой задачу выделить экономическое содержание тех отношений, которые они наблюдали, будучи включенными в жизнь общин (они жили иногда десятилетиями в этих общинах). Кстати, именно они описали потлач. Эконом-антропологи стремились объяснить происходящее в общинах, где царил коллективизм, с позиции методологического индивидуализма. Но как можно объяснить отношения безвозмездной взаимопомощи, которые образуют социальную ткань общины, с позиции, подразумевающей, что каждый думает исключительно о себе?!

Методология экономической науки конца прошлого - начала нынешнего века базировалась на принципе, что люди максимизируют пользу. В субъективном смысле польза - это удовлетворение. Человек, дающий другому даром барана, получает глубокое моральное удовлетворение. Однако трудно измерить чувство глубокого морального удовлетворения от отданного жалкого барана. Да и вообще человек

- черный ящик: один получает моральное удовлетворение от того, что ощущает себя владельцем золота (вспомним пушкинского скупого рыцаря, который получал моральное удовлетворение от того, что люди мрут на улице, а он может поглаживать свое золотишко), другой - от того, что он все свое золото раздал.

Но такой подход не только бесплоден (моральное удовлетворение невозможно измерить). Он еще и неправилен, ибо экономическая наука должна заниматься прогнозом, а при данном подходе все сводится лишь к некоему объяснению, почему так произошло, а прогнозирование последующих действий невозможно. Классическая экономика способна лишь объяснять, что на тетю Клаву упал с крыши кирпич, потому что она шла близко к стене, но не способна предупредить тетушку. Она не давала ответа на вопрос, в какой момент человек из положения удачливого охотника перейдет к положению скупого рыцаря и почему. Здесь была некая лакуна, которую начала заполнять уже институциональная экономика.

Иными словами, приведенные примеры иллюстрируют статичный характер методологии экономической науки конца XIX - начала XX вв. Фактически, это теория поведения человека экономического в заданных заранее условиях. Однако в реальности человек функционирует в куда более сложных условиях.

Еще один подход к объяснению методологического индивидуализма дает теория игр. Некоторые модели, созданные в рамках данной теории, описывают поведение игроков, которые первоначально преследуют индивидуалистические цели, а затем начинают сотрудничать друг с другом. Это позволяет проследить становление кооперативных отношений.

Понятно, что в игре разовой люди чаще всего наступают друг другу на ноги и расходятся, тогда как в игре повторяющейся, итеративной у них возникает возможность приспособиться и выработать некоторую логику поведения, которая будет кооперативной по своей сути. Из подхода, предложенного теорией игр - в первую очередь, Робертом Аксельродом (Robert Axelrod), следует, что в повторяющихся играх при определенных условиях у людей возникает возможность кооперативного поведения, хотя изначально их поведение и некооперативно. Условия эти:

- многократность повторения одних и тех же экономических отношений;
- прозрачность информации, когда всем участникам известны предпочтения друг друга.

К вышеперечисленным условиям можно добавить еще минимизацию той информации, которую людям надо усвоить, чтобы сформировать некоторую стратегию.

Существует экономическая теория, обуславливающая кооперацию, - т.н. теория «взаимной помощи» («геспрсипсити»). Согласно этой теории, при равенстве возможностей между участниками складываются отношения взаимного страхования на формально безвозмездной основе. Происходит это следующим образом.

Допустим, у нас есть три охотника. Охота - фактически натуральное производство, но результат его человек не способен полностью контролировать, этот результат до некоторой степени случаен. Однако чтобы прожить, каждому охотнику нужно добыть на охоте, как минимум, одного медведя. Представим себе, что первый охотник принес с охоты одного медведя, второй - двух, а третий ничего не принес. Каковы варианты их поведения?

1) Первые двое охотников едят каждый по медведю. Тот, у кого их два, второго медведя выбрасывает (сохранять добычу он не умеет). Третий же охотник умирает от голода, и остается два

охотника. Очевидно, если люди будут стоять на позициях методологического индивидуализма, они вымрут. Дабы этого не произошло, люди должны делиться друг с другом, но на каких условиях?

2) Второй охотник ссужает третьего добытым им лишним медведем на условиях, что третий охотник отдаст ему в будущем полтора медведя. Такая община проживет дольше, но все равно зачахнет, ибо статистическая вероятность добывания охотником только одного медведя выше (третьему охотнику придется отдавать больше, чем он добудет).

3) Вариант полной кооперации. Второй охотник отдает третьему лишнего медведя даром и ничего не требует взамен. А третий знает, что, когда он добудет двух медведей, он одного отдаст тому из охотников, кто на этот раз вообще остался без добычи (неважно - первому или второму). Таким образом, эта популяция сохранится в количестве, достаточном для страхования друг друга.

Изначально наша предпосылка включает и индивидуализм, и конструктивный индивидуализм, и коллективизм. Но в реальной жизни задано именно коллективистское поведение. Общество, построенное на случайном получении результата и невозможности какого-то накопления, формирует отношения взаимной помощи. Эти отношения лежат в основе общины. А в дальнейшем они превращаются в некий стиль, стереотип поведения. Люди выбирают тот стереотип поведения, который, как им известно, удался

(общинные отношения, отношения взаимной помощи, гостеприимство и пр.), экономя свои усилия. Они поступают так, как поступали их отцы и деды. Это и есть обычай. Обычай - первый институт, первая форма поведения, которую люди выбрали, и которой будут придерживаться.

Экзогенность и стабильность предпочтений

Экзогенность и стабильность предпочтений экономических агентов обуславливают повторяющийся характер и анонимность абсолютного большинства рыночных сделок⁴⁴. А если сделки повторяющиеся, то имеет смысл создавать специальные структуры управления ими для обеспечения большей эффективности. Именно изучение и конструирование таких структур — одна из основных задач неинституциональной экономики.

Характеристики среды:

Неоднородность товара

Товар не является однородным. Кроме цены и количества, на решение индивида влияют и другие значимые характеристики товара и, прежде всего, такая характеристика, как качество.

Чем сложнее товар, тем более явно он предстает как совокупность неких качеств, неких потребительских свойств. Дуглас Норт сказал по этому поводу, что ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Это и есть переход к качественной характеристике товара.

Измерение качества связано с большими издержками, чем измерение цены. Можно представить, что рынок, на котором вы торгуете сталью, одномоментный, организованный. Вы покупаете сталь определенной марки (доверяя Госстандарту) в определенном количестве с фьючерсной оплатой. Работая на организованном рынке, вам не надо тратить на исследование, какова сталь на самом деле, ибо организованный рынок берет на себя некие гарантии измерения качества. Точно так же и фондовая биржа не допустит к операциям с ценными бумагами людей, которые заранее не внесли залога, гарантирующего, что они расплатятся по своим обязательствам. Т.е. фондовая биржа гарантирует инвесторам качество дилеров и брокеров, работающих на этой бирже. Однако в реальности 90-95 % рынков неорганизованные, и, работая на таких рынках, вам приходится тратить на измерения качества. В акте обмена стороны первоначально оценивают именно вес обмениваемых полезных свойств.

Надо сказать, что качественная оценка, во-первых, затратна. Желая купить квартиру, вы отправитесь ее смотреть, попытаетесь узнать, не алкоголики ли - ваши будущие соседи, не предназначен ли дом, в который вы собрались заселяться, под снос, и пр. На все это вы потратите много времени и даже денег.

Во-вторых, качественная оценка всегда неполна.

С одной стороны, она неполна из-за невозможности проверить все качественные характеристики товара до заключения контракта. Часть их выявляется уже после того, как вы начали этим товаром пользоваться. Предварительно обследовав квартиру вдоль и поперек, вы, тем не менее, не услышите, как под полом скребутся крысы. Если бы вы облазили каждый миллиметр своей будущей квартиры, наняли бы кучу людей, чтобы те простучали все стены, вы, наверное, узнали бы о крысах заранее. Но такие ваши действия повысили бы для вас цену квартиры раза в 1,5, а у вас вряд ли есть лишние 20-30 тыс. \$, поэтому вы предпочтете бороться с крысами на месте. Эти затраты суть издержки измерения качества, дополнительные издержки, являющиеся частью трансакционных издержек. Они зачастую приводят к неполноте качественной оценки товара, ибо, когда они чрезмерно высоки, такая оценка становится невыгодной, и люди отказываются ее производить.

С другой стороны, качественная оценка неполна из-за асимметричности информации. В реальной жизни информация между участниками сделки - покупателем и продавцом - о предмете купли-продажи распределяется неравномерно. Продавец заведомо знает о нем гораздо больше, нежели покупатель, даже если его товар - деньги (фальшивомонетчик знает, что его деньги фальшивые).

Несовершенная информация

Информация, которой обладают участники взаимодействия, несовершенна. В частности, она может быть распределена асимметрично, когда одни участники взаимодействия более информированы, чем другие. При этом получение дополнительной информации, а также проверка ее достоверности связаны для менее информированных индивидов с издержками.

В силу асимметричности информации возникает целый ряд явлений, рассматриваемых институциональной экономикой.

Это ситуация **моральной угрозы** (moral hazard), когда человек формально исполняет контракт, но ему известно, что контракт этот неполный, что в нем есть лакуна, которая позволит ему реально противодействовать его выполнению, хотя формально с него взятки гладки. Любое формальное исполнение контракта есть некая ситуация моральной угрозы. Чаще всего такая ситуация возникает при страховании, когда неизлечимо больные люди, явно зная о состоянии своего здоровья, но сохраняя эту информацию в секрете при составлении контракта, страхуют себя на очень большую сумму.

Это ситуация т.н. **неблагоприятного отбора** (adverse selection), впервые описанная Джорджем А. Акерлофом применительно к рынку «лимонов», т.е. очень плохих поддержанных автомобилей. Идея Акерлофа состояла в том, что в условиях асимметрии информации между продавцом и покупателем да еще и при стремлении покупателя максимально снизить свои издержки при покупке поддержанного автомобиля, хорошие автомобили полностью или почти полностью уходят с массового рынка, и там остаются лишь плохие.

Действительно, данный факт эмпирически установлен. Например, в США существует огромный рынок поддержанных автомобилей – через Интернет торгуется сразу порядка двух миллионов единиц. Однако отбор производится по ограниченному числу параметров (модель, пробег и т.д.). И хотя эти параметры гарантированы (в США, скажем, никто не скручивает спидометры, поэтому вы можете точно определить пробег заинтересовавшего вас автомобиля), но есть целый ряд параметров, не определяемых стандартными требованиями. Например, в США очень много автомобилей-«утопленников», которые во время наводнения пробыли какое-то время под водой. Их потом просушили, с виду они, как новые, но если вы такой автомобиль купите, он то и дело будет останавливаться из-за окисления в электрических цепях, и вам придется их перебрать.

Классическая ситуация неблагоприятного отбора - отбор людей на работу. Если ваша фирма решит брать на работу только выпускников МГУ, она закономерно получит худшую их часть. Ведь другие фирмы будут выбирать сотрудников по другим качественным параметрам (производительность труда, предыдущий опыт работы и т.д.), а на долю вашей фирмы останутся люди, отвергнутые ими по этим параметрам, - вы же ограничили ваш отбор лишь одним или двумя параметрами!

Та же проблема возникает в отношениях между **принципалом и агентом**. Человек знает о себе гораздо больше, чем его наниматель. Например, он знает, что у него диплом об окончании экономического факультета МГУ, но он также знает, что последние 10 лет наукой не занимался. Это ситуация оппортунизма, о котором очень много пишет Оливер Уильямсон (Oliver E. Williamson). Он определяет его, как «преследование личного интереса с использованием коварства», когда ты, занимая позицию индивидуалиста, при отсутствии контроля за собой используешь прорехи в тексте контракта для достижения своих целей за счет своего контрагента.

Бывает трудовой оппортунизм или т.н. «отлынивание от работы» («shirking»). Скажем, человек, нанятый сторожем, уходит во время работы со своего поста, что бывает сплошь и рядом, поскольку никто не станет нанимать сторожа и его контролировать. Бывает оппортунизм и на уровне менеджеров. Его классический пример - расширенное потребление менеджеров (overconsumption), когда последние говорят, что для имиджа компании им обязательно нужно проводить отпуск на Багамах, и проводят его там, пользуясь тем, что акционеры компании не могут их контролировать.

С качественной оценкой товара связано и общее положение об информационном несовершенстве рынка.

Неоклассики руководствовались положением о полной и совершенной информации, об автоматизме сделок на рынке. Но институционалисты говорят, что рынок принципиально информационно несовершенен, и что сделка стоит определенных денег, которые мы тратим на приобретение информации. Это приобретение информации иногда настолько дорого, что мы либо отказываемся иметь всю информацию и тем самым совершаем ошибку в планировании своей сделки; либо очень сильно тратимся на информацию и получаем заведомо меньшую прибыль. В любом случае мы имеем дело с трансакционными издержками по приобретению информации, либо позитивными (если мы вложились в приобретение информации), либо негативными (если мы отказались приобрести информацию и из-за этого несем убытки).

Каковы пути приобретения информации и какую часть общих издержек они составляют? Известно, что периодически обновляющаяся информация о состоянии фондового рынка, необходимая профессионалу, стоит порядка 10 тыс. \$, а наиболее полная информация - порядка 60-70 тыс. \$. Затраты на приобретение информации - затраты трансакционные. Можно без всяких затрат, просто смотря телевизор (который покупался, чтобы смотреть боевики), узнать из ТВ-рекламы о возможности вложить деньги в замечательную

фирму «МММ». Каждый информационный уровень предполагает определенный уровень ответственности перед своими деньгами, определенный уровень соображений.

Т.е. совершенство рынка не бесплатно. Оно оплачивается всякий раз транзакционными издержками по приобретению информации, а также, что немаловажно, транзакционными издержками по спецификации и охране прав собственности. Ведь каждый участник хозяйственной жизни тратится на адвокатов, платит налоги государству, чтобы существовали суды, в т.ч. и арбитражные, а когда суды работают плохо, едет в Люберцы и нанимает «братков», чтобы те охраняли его права собственности. Именно на этой небесплатности рынка, небесплатности транзакций, формирующих рынок, базировалась корректировка неоклассической парадигмы со стороны институционалистов. Новый институционализм вырастает из микроэкономического анализа и усложняет его предпосылки, вводя положение о затратности как сбора информации, так и спецификации и охраны прав собственности, сопровождающих подготовку и реализацию транзакции.

Неполная спецификация прав собственности

Права собственности не всегда полностью определены. Возможны ситуации нечетко определенных прав, а, значит, нечеткой ответственности за принимаемые решения, что приводит к неполной интернализации внешних эффектов. Причины неполной спецификации прав собственности иногда могут быть чисто технологическими. В свою очередь, развитие технологий может создавать недоопределенность прав, которые раньше были определены полностью. Например, открытие нефтяных месторождений поставило задачу определения прав собственности на недра, находящиеся под земельными участками, а появление экологически «грязных» производств создало проблему определения прав на такой, казалось бы, эфемерный продукт, как чистый воздух.

Права собственности не свободны от посягательств со стороны других лиц и нуждаются в защите. Деятельность по защите этих прав связана с издержками, а, следовательно, не всегда осуществляется полностью.

Концепция равновесия Нэша

Концепция Вальраса неявно предполагает, что некто берет на себя функцию регулирования поведения участников сделки. Однако в реальности такое регулирование на рынке отсутствует. Индивиды, принимая решения, действуют в собственных интересах, а не в интересах общества. Соответственно, равновесной может быть только ситуация, в которой все участники взаимодействия максимизируют свое, а не общественное благосостояние. Математик Джон Нэш, предложивший такую концепцию равновесия, тем самым внес огромный вклад в развитие экономики.

Итак, функционирование рыночного механизма не бесплатно. Оно оплачивается всякий раз издержками по приобретению информации, а также, что немаловажно, издержками по спецификации и защите прав собственности. Ведь каждый участник хозяйственной жизни тратится на адвокатов, платит налоги государству, чтобы существовали суды, в том числе и арбитражные, а когда суды работают плохо, ищет альтернативные механизмы защиты своих прав. Именно на этой небесплатности рынка, небесплатности транзакций, формирующих рынок, базируется корректировка неоклассической парадигмы со стороны неинституционалистов. Современный институционализм вырастает из микроэкономического анализа и усложняет его предпосылки, вводя положение о затратности как сбора информации, так и спецификации и защиты прав собственности, сопровождающих подготовку и реализацию сделки.

Теория институтов, теория транзакционных издержек, теория контрактов, теория прав собственности, теория фирмы, новая экономическая история, новая политическая экономия — вот основные направления сегодняшнего развития институциональной теории

Теория институтов

Теория экономических институтов изучает, что явствует уже из ее названия, институты, которые она рассматривает как правила взаимодействия агентов рынка. Она анализирует следующие вопросы:

Как эти правила формируются? Какие критерии определяют, что данное правило эффективно или неэффективно? Как сделать так, чтобы люди следовали правилам? Как реформировать законы (формальные правила), которым подчиняется общество? Как заранее оценить эффекты от введения или отмены того или иного правила? Почему одни и те же правила в одних странах работают, а в других нет? Какое влияние на правила оказывает развитие информационных технологий? Что меняется в правилах в эпоху электронной коммерции и стирания границ между странами?

Теория транзакционных издержек

Эта теория — одно из самых важных и наиболее развитых направлений неинституционального анализа. Она тесно связана с теорией отраслевых рынков. В ее рамках делаются попытки ответить на следующие вопросы:

Почему некоторые сделки организуются с использованием рыночного механизма, а некоторые внутри фирмы? Каким образом характер и структура издержек, связанных непосредственно с реализацией сделок, могут повлиять на результаты экономической деятельности? Как оптимально организовывать управление транзакциями в зависимости от величины и структуры этих издержек? С помощью каких механизмов можно снижать транзакционные издержки на различных рынках? Как появление электронной коммерции повлияло на структуру транзакционных издержек на соответствующих рынках?

Теория контрактов

Теория контрактов ближе всех прочих к неоклассической теории. Ученые до сих пор спорят, является ли она частью институциональной экономики, или уже вошла в корпус стандартной микроэкономики. Она изучает следующие вопросы:

Почему асимметрия информации может приводить к снижению эффективности экономической деятельности? Каковы механизмы достижения эффективных результатов контрактной деятельности? Как предотвращать проявления оппортунизма в тех или иных контрактных отношениях? Как бороться с последствиями информационной асимметрии? Как выбрать наиболее эффективные механизмы принуждения к исполнению контрактов?

Теория прав собственности

До недавнего времени вопрос о роли прав собственности в экономической системе не представлял особого интереса. Действительно, если издержки осуществления обмена, как предполагали неоклассики, отсутствуют, то вне зависимости от первоначального распределения прав собственности на ресурсы путем взаимовыгодного обмена права, в конечном итоге, перейдут к наиболее эффективному собственнику, способному ими распорядиться наилучшим образом. На этом результате основана название теорема Коуза⁴⁶.

А если издержки обмена имеют место? В этом случае, — переформулирует теорему Коуза Ричард Познер, — первоначальное распределение прав собственности играет определяющую роль, поскольку, даже будучи неэффективным, может быть стабильно в силу высоких издержек осуществления взаимовыгодного обмена. А от распределения прав собственности зависят стимулы экономических агентов к хозяйственной деятельности. И чем менее эффективно распределены эти права, тем слабее стимулы.

Теория прав собственности изучает следующие вопросы:

Каким образом то или иное распределение прав собственности влияет на стимулы экономических агентов — индивидов и фирм? Каково оптимальное распределение прав собственности в тех или иных ситуациях? Каковы механизмы формирования прав собственности? С какими специфическими проблемами связана защита интеллектуальных прав собственности?

Теория фирмы

Неоклассическая экономика сводила фирмы к производственным функциям, рассматривая саму фирму как «черный ящик», процессы внутри которого абсолютно закрыты для наблюдателя. Теория фирмы изучает внутреннюю структуру фирмы и те проблемы и конфликты, которые возникают при ее создании и функционировании. Анализируются следующие вопросы:

Почему возникают фирмы? Что обуславливает многообразие организационных форм хозяйственной деятельности? Какие экономические конфликты присущи отношениям в иерархической структуре?

Новая экономическая история

Новая экономическая история представляет собой синтез исторической науки и современного институционального анализа. Она изучает историю институтов (как и почему они изменяются во времени) и ищет ответ на следующие вопросы:

В чем источник эволюции институтов? Почему страны с изначально одинаковыми технологическими предпосылками к развитию развиваются все же по-разному — одни становятся богаче, другие беднее? Что этому способствует и каким образом идет дифференциация? Как добиться эффективных институциональных изменений?

Новая политическая экономия

Свою задачу новая политическая экономия видит в анализе влияния политических процессов на особенности функционирования экономического рынка. В рамках данной теории рассматриваются чиновники, которые призваны реализовывать интересы граждан, но, помимо этого, преследуют и собственные интересы; граждане, которые тоже имеют свои интересы и пытаются через чиновников

их реализовать; а также государство — сложная структура, которая устроена как система противовесов и сама по себе является неким источником неэффективности.

Новая политическая экономия связана как с микроэкономикой, так и с общественными науками. Эта теория позволяет строить прогностические модели и успешно анализировать такие феномены, как коррупция, рентоориентированное поведение и т.п. Она ищет ответы на следующие вопросы:

Каковы экономические механизмы принятия политических решений?
Какова оптимальная организационная структура государственного аппарата?
Каковы механизмы предотвращения коррупции и сговора в экономических отношениях с участием государства (на аукционах, тендерах, при принятии законов и пр.)?

Основные понятия

Институционализм

Американский институционализм

«Старая» и «новая» институциональные школы

Неоинституционализм (неоинституциональная экономическая теория)

Современный «старый» институционализм

Новая институциональная экономика

Экономический империализм

« Жесткое ядро» науки

Институциональный индивидуализм

Модель «homo economicus»

Полная и ограниченная рациональность

Оппортунизм

Неполнота и несовершенство информации

Неопределенность внешней среды

Вопросы для повторения

1. Перечислите основные этапы развития институционализма.
2. Что послужило основой для развития неоинституциональной экономической теории?
3. В чем принципиальное отличие взгляда Т. Веблена от взглядов представителей «mainstream» на поведение индивида и мотивацию его поступков?
4. Почему Т. Веблен критикует «праздный класс» и какую роль отводит ему в обществе?
5. Какая роль, по мнению Т. Веблена, должна отводиться государству в экономической сфере?
6. Что общего в работах американских институционалистов (Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж.М. Кларка) и их современных последователей?
7. Назовите принципиальные различия между «старой» и «новой» институциональными школами.
8. Каковы основные положения неоинституциональной теории? В чем их отличие от базовых основ неоклассической теории?
9. Что такое «оппортунизм» и какое влияние подобное поведение оказывает на неопределенность внешней среды?
10. Что является базовой единицей анализа в неоинституциональной теории?
11. Перечислите основные направления неоинституционализма.

Тесты

1. Основоположниками институционализма традиционно считаются:

- а) Р. Коуз;
- б) Т. Веблен;
- в) Д. Норт;
- г) О. Уильямсон.

2. Основные категории «старого» институционализма:

- а) институты;
- б) трансакционные издержки;
- в) предельная полезность;

г) производственные факторы.

3. Основные отличия современного «старого» и «нового» институционализма:

- а) использование категории «транзакционные издержки» наравне с категорией «институт» для экономического анализа;
- б) рассмотрение общества как единого целого;
- в) определяющая роль институтов и их влияние на развитие общества;
- г) основные положения, сформированные в работах американских институционалистов.

4. В работах Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла можно выделить следующие общие черты:

- а) критика «праздного класса»;
- б) модель поведения, основанного на привычках;
- в) изучение экономических циклов;
- г) исследование транзакционных издержек.

5. Американские институционалисты признавали:

- а) определяющую роль рынка в управлении экономическими процессами;
- б) приоритет монополий в определении основных направлений экономического развития;
- в) необходимость государственного вмешательства в экономику;
- г) главенствующую роль финансового капитала в экономическом прогрессе.

6. Основными базовыми категориями неинституциональной теории являются:

- а) институт;
- б) модель «homo economicus»;
- в) транзакционные издержки;
- г) предельная полезность.

7. Поведенческая модель, рассматриваемая в рамках неинституциональной теории, не предполагает:

- а) полную рациональность;
- б) ограниченность «правилами игры», установленными в обществе;
- в) неполноту информации;
- г) оппортунизм.

8. Неопределенность внешней среды приводит к:

- а) полной рациональности;
- б) неполноте информации;
- в) активизации деловой активности;
- г) росту транзакционных издержек.

9. Неинституциональная теория изучает в определенной степени:

- а) производственные технологии;
- б) организационные технологии;
- в) Паретто-оптимальное распределение ресурсов;
- г) экономику в вакууме.

10. Неинституционализму не свойственны:

- а) междисциплинарность;
- б) статичность;
- в) эволюционизм;
- г) экономический империализм.

11. Направлением неинституционализма не является:

- а) теория прав собственности;
- б) теория транзакционных издержек;

- в) экономическая теория преступлений и наказаний;
- г) теория общего равновесия.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 1,2);
2. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2006. (гл.1,2);
3. Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996. (гл.1.1);
4. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие – М.: Гардарики, 2007. (гл. 1,2);
5. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.1,2);
6. Литвинцева Г.П. Введение в институциональную экономическую теорию. – Новосибирск: НГТУ, 1999.;
7. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. Д.С. Львова. – М.: ИНФРА-М, 2001. (гл. 2,3);
8. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: «Дашков и К», 2009. (гл. 1);
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2010. (гл.1,3);
10. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.;
11. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.1-3).

Тема 2. Нормы, правила и институты

1. Экономическое поведение и информация

Экономическое поведение характеризуется ограничениями при принятии решений. Это означает, что ограничения, возникающие в рамках задачи принятия решений, опосредующей экономическое действие, включают не только «стандартные» **ограничения на доступные материально-вещественные, трудовые, природные и т.п. ресурсы**. Они включают также и ограничения на доступную информацию, а также временное ограничение — на величину того отрезка времени, в течение которого необходимо оптимально (с точки зрения той или иной целевой функции) распределить ресурсы.

Если **время сбора необходимой информации** в условиях существования других ограничений (например, на денежные средства для ее приобретения) превышает максимально допустимое, индивид вынужден принимать решение при неполной информации, заведомо теряя в эффективности использования имеющихся у него ресурсов.

Предположим, что правительство объявило конкурс на исполнителя весьма выгодного контракта, установив ограниченные сроки подачи предложений, и объявив, что победитель устанавливается не только по критерию цены, но и по критерию качества проработки проекта по исполнению контракта. В таких условиях фирма, не способная в течение установленного срока разработать детальный план исполнения контракта, может оказаться в проигрыше, несмотря на адекватные возможности выполнения контракта по существу.

Очевидно, в данном примере временное ограничение определяет повышенные расходы других ресурсов на его выполнение. Если бы фирма, например, не стремилась разработать бизнес-план только собственными (ограниченными) силами, а наняла для его разработки сторонних специалистов (естественно, понеся большие издержки), она вышла бы на конкурс с более качественной документацией и смогла бы стать его победителем. Иначе говоря, данный пример демонстрирует некоторую «взаимозаменяемость» временного и ресурсных ограничений.

Рассмотрим, однако, другой пример: пусть рабочий получил задание выточить некоторую деталь на токарном станке. Очевидно, это задание предполагает выполнение целой серии отдельных действий, каждое из которых, в принципе, может осуществлять многими разными способами: заготовку от места их хранения до станка можно нести быстро или медленно, по прямой или по иной линии, заготовку можно крепить, закручивая гайки с большей или меньшей силой, резать можно разными резцами, скорость резания

тоже можно выбирать в довольно широком диапазоне, и т.д. Если бы наш работник решил оптимизировать все свои действия, в явном виде ставя и решая соответствующие задачи распределения ресурсов, нетрудно догадаться, что, получив задание в прошлом году, он все еще решал бы такие задачи в году нынешнем. Дело в том, что, скажем, только оптимизация режимов резания требует постановки сотен экспериментов для получения необходимых данных, а формулирование, например, критерия оптимизации траектории движения индивида вообще представляет собой задачу, которую не ясно как решать. Этот пример подчеркивает также важность такого типа ограничений, как ограниченные калькулятивные способности людей, невозможность проведения ими без соответствующего инструментария длительных и масштабных вычислений.

Разберем еще один пример. Пусть группа граждан, желающая совместно заняться предпринимательством на территории России, стремится зарегистрироваться в качестве юридического лица. Она может подготовить некоторый набор документов, который, как ей кажется, вполне достаточен для этого, затратив на это свои усилия, время и средства, и прийти с ним в регистрационные органы. Если этот набор не соответствует требованиям закона, эти органы, естественно, не зарегистрируют такое юридическое лицо. Наша группа граждан может в течение неопределенного срока повторять свои безуспешные попытки, используя, в сущности, метод проб и ошибок, однако не добиться успеха. Ведь упомянутые выше ограниченные калькулятивные и предсказательные способности не позволят им угадать, какие именно документы и в какой форме необходимо представить в регистрирующие органы для получения желаемого статуса.

Приведенные положения, примеры и рассуждения ясно показывают, что реальные экономические агенты, — хозяйствующие субъекты, — принимают решения не только на основе неполной, ограниченной информации о ресурсах и способах их использования, но и ограничены в возможностях обработки и переработки этой информации для выбора наилучшего варианта действий. Тем самым, реальные экономические агенты, согласно терминологии, предложенной Гербертом Саймоном, являются ограниченно рациональными субъектами. То есть они руководствуются **принципом удовлетворенности**, а не максимизации.

Фирмы, занимающиеся розничной торговлей, обычно используют для определения цен на свои товары одно из нескольких практических правил. Среди них:

- правило надбавки, согласно которому цена образуется как сумма производственных издержек и определенной фиксированной наценки;
- имитационное правило, предписывающее держать цену на уровне цен конкурентов;

В чем преимущества этих способов ценообразования? Прежде всего, они позволяют просто и относительно дешево измерить переменные, с помощью которых определяется цена, и эти вычисления достаточно легко проверить менеджерам вышестоящего звена. Таким образом, фирмы экономят на издержках сложного процесса оптимального ценообразования: устанавливая, возможно, не самые оптимальные цены на свою продукцию, они, тем не менее, выигрывают за счет экономии на издержках принятия решений и их последующего мониторинга.

Такое поведение характерно не только для индивидов, но и для фирм, действия которых основаны на сложных механизмах адаптации к меняющимся рыночным условиям и внешней неопределенности. Как правило, целью, которую ставит перед собой фирма, является не максимизация прибыли, а достижение отдельных показателей (нормы прибыли, удерживаемой доли рынка или продаж и т. п.).

Когда результаты деятельности фирмы не соответствуют заданным показателям, срабатывают два механизма. Во-первых, фирма начинает активнее искать новые возможности, расширяя круг рассматриваемых альтернатив. Во-вторых, фирма корректирует целевые показатели таким образом, чтобы они в большей степени соответствовали реальности и были практически достижимы. Если оба этих механизма действуют слишком медленно, то рациональное адаптивное поведение вытесняется поведением аффективным: решения принимаются под сильным влиянием эмоций.

У индивидов снижение притязаний также может иметь место, и обусловлено оно, во многом психологическими регуляторами — своего рода механизмами защиты от депрессии, которая обычно возникает при длительном несоответствии реальных результатов намеченным целям.

Эффект постановки проблемы (framing effect)

Одна и та же проблема, будучи сформулирована по-разному (например, в терминах издержек или в терминах выгод), как правило, решается индивидом по-разному.

При разной постановке одной и той же проблемы индивиды, как правило, по-разному относятся к риску. В частности, они в большей степени избегают риска, если проблема сформулирована в терминах выгод, и в меньшей — при ее формулировке в терминах издержек.

В работе Канемана и Тверски описан такой эксперимент. Перед респондентами ставилась задача выбора наилучшей программы спасения 600 чел., заболевших лихорадкой. Первая группа респондентов выбирала между программами А и В, вторая — между программами С и D.

Программа А	200 чел. будут спасены
Программа В	С вероятностью $\frac{1}{3}$ 600 чел. будут спасены С вероятностью $\frac{2}{3}$ никто не будет спасен
Программа С	400 чел. погибнут С вероятностью $\frac{1}{3}$ никто не погибнет
Программа D	С вероятностью $\frac{2}{3}$ погибнут все

Ответы распределились следующим образом. В первой группе большинство респондентов (72%) указали программу А как предпочтительную. Во второй группе в качестве лучшего варианта большинство респондентов (78%) назвали программу D. При этом легко заметить, что программы А и С (как и программы В и D) по сути идентичны, хотя и сформулированы по-разному. Таким образом, в первом случае, когда проблема была сформулирована в терминах выгод, участники продемонстрировали отрицательное отношение к риску, а во втором, при анализе в терминах издержек, — положительное.

Похожий эксперимент описан в работе А. Тверски и Р. Талера. По заказу Министерства транспорта США две фирмы проводили исследование, целью которого было выяснить, какая из двух конкурирующих программ повышения безопасности водителей на дорогах кажется американским налогоплательщикам одного из штатов предпочтительней. В то время на дорогах этого штата ежегодно погибали 600 чел. Предполагалось, что программа А снизит это число до 570 чел. и обойдется налогоплательщикам в 12 млн. дол., а программа В снизит это число до 500 чел. и будет стоить 55 млн. дол.

В ходе исследования предпочтения оценивались по разным методикам. Первая фирма напрямую задавала вопрос, какую программу предпочитает тот или иной респондент. При такой постановке вопроса около 65% от общего числа опрошиваемых выбрали программу В. Эта программа спасает больше жизней, хотя и с большими издержками на одного спасенного. Вторая фирма выдавала опрошиваемым всю информацию о программах А и В, кроме затрат на осуществление программы В, сформулировав вопрос так: «При каких затратах на программу В варианты А и В кажутся вам одинаково привлекательными?». Исследователи считали, что, задавая вопрос подобным образом, они получают информацию о предпочтениях. Действительно, тот, кто назовет цену ниже 55 млн. дол., должен предпочесть программу А, а тот, для кого программы имеют одинаковую привлекательность при цене выше 55 млн. дол., — программу В. Однако абсолютное большинство опрошиваемых (более 90%), отвечая на вопросы второй фирмы, указало цену ниже 55 млн. дол.

Поиск внутренних обоснований для выбора

Индивиды, будучи ограниченно рациональными, не всегда могут выбрать лучшую из множества доступных альтернатив лишь на основе своих предпочтений. Поэтому они часто вынуждены искать внутреннее обоснование, своего рода оправдание для решений, которые они принимают.

Например, в одном из них респондентам предлагалась роль клиента туристической фирмы⁵. Клиент должен был выбрать один из туров одинаковой стоимости, но с разной программой. Каждая программа (x, y) включала x дней пребывания в Париже и y дней пребывания в Лондоне:

$$A = (7, 4); \quad B = (4, 7); \quad C = (6, 3); \quad D = (3, 6).$$

Первой группе респондентов предложили выбрать между турами А, В и С, и абсолютное большинство выбрало тур А. Второй группе респондентов предложили на выбор туры А, В и D, и большинство остановило свой выбор на туре В. Казалось бы, разный выбор свидетельствует об отсутствии рациональной логики, если и в том, и в другом случае респондентам были доступны обе альтернативы — А и В. Но такой выбор можно объяснить следующим образом. Туры А и В сравнить сложно. Купив тур А, вы больше времени проводите в Париже, зато меньше — в Лондоне. Купив тур В, вы, наоборот, посвящаете Лондону больше времени, чем Парижу. Однако тур А точно лучше тура С, поскольку, купив тур С, вы проведете меньше времени в каждом из городов. Таким образом, для респондентов первой группы выбор альтернативы А внутренне оправдан. Аналогично, для респондентов второй группы тур В строго лучше тура D, и именно его они и выбирают. Таким образом, в каждой ситуации выбора респонденты принимали во внимание структуру поставленной перед ними задачи.

Близорукость при принятии решений

Принимая решения, человек не всегда учитывает их долгосрочные последствия, что связано, прежде всего, с высокими издержками оценки таких последствий. В научной литературе свойство человека принимать в расчет ближайшие издержки и выгоды, игнорируя будущие, получило название близорукости⁷.

П. Самюэльсон, автор знаменитой книги «Экономикс», однажды предложил коллеге: «Давайте бросим монетку. Если выпадет „орел“, я плачу вам 200 дол., если „решка“ — вы платите мне 100». Тот отказался, объяснив отказ тем, что для него потеря 100 дол. чувствительнее, чем выигрыш 200, но заметил, что с радостью бы согласился на серию из 100 бросков. Его ответ показывает, что он негативно относится к риску и при этом обладает широким горизонтом анализа. Пусть его функция полезности имеет вид

$$U(x) = \begin{cases} x, & \text{если } x \geq 0 \\ 2,5x, & \text{если } x < 0 \end{cases},$$

где x — изменение благосостояния относительно status quo.

Ожидаемая полезность от одной игры для него отрицательна, а ожидаемая полезность от серии из двух игр уже положительна — ведь от двух игр он получит 400 дол. с вероятностью 0,25 и 100 дол. с вероятностью 0,5 и потеряет 200 дол. с вероятностью 0,25. А вот будь коллега Самюэльсона близоруким человеком, он, оценив выгоду от одной игры и установив, что она отрицательна, отказался бы от участия в серии игр.

Близорукостью можно объяснить и ситуацию на рынке бытовой техники: согласно исследованиям, покупатели отдают предпочтение более дешевой, но более энергоемкой технике, игнорируя технику, более выгодную по соотношению цены и издержек эксплуатации. То же поведение наблюдается и на рынке страховых услуг при выборе индивидуальной страховки.

Ограниченная рациональность — это характеристика экономических агентов, решающих задачу выбора в условиях неполной информации и ограниченных возможностей по ее переработки.

Между тем, разумеется, никакой нормальный человек в очерченных выше ситуациях с обработкой детали на токарном станке или подготовкой документов для регистрации предприятия не ставит и не решает задач последовательной оптимизации каждого из своих действий, или предсказания набора требований к документам. Вместо этого люди используют **образцы (шаблоны, модели) поведения**.

Так, применительно к примеру с принятием технологического решения, вместо расчетов оптимальной траектории и скорости движения от склада заготовок к станку рабочий идет так, как привык ходить: привычка — это типичный и массовый образец поведения. Вместо того, чтобы экспериментально обнаруживать наилучший режим резания для материала, с которым он еще не работал (если опыт работы уже есть, то действует привычка), рабочий воспользуется справочником, в котором записаны оптимальные режимы обработки различных материалов.

Для примера с подготовкой документов для регистрации предприятия, вместо «экспериментального» выявления требований к этому набору люди используют нормативно-правовые документы, например, текст Гражданского кодекса РФ (ч. 1, гл. 4) и других нормативных актов.

Легко видеть, что такая запись в справочнике или положение нормативного акта (а также и привычка, если попытаться ее логически реконструировать) представляет собой готовую модель рационального (оптимального) действия:

если текущая ситуация есть S , действуй способом $A(S)$.

При этом подразумевается, что способ $A(S)$ таков, что получающийся результат является наилучшим из возможных с точки зрения типичных для ситуации S критериев принятия решений.

Независимо от того, имеется ли готовый шаблон поведения непосредственно в памяти индивида (выработан он на основе собственного опыта, серии проб и ошибок, или же получен в процессе обучения, также не имеет значения), или обнаруживается во внешних источниках информации, его применение происходит по вполне стандартной схеме:

- идентификация ситуации;
- подбор шаблона вида, включающего идентифицированную ситуацию;
- действие способом, соответствующим шаблону.

Если сравнить приведенные этапы с этапами процесса принятия решений, налицо очевидная экономия усилий (а стало быть, экономия ресурсов и времени) при определении того, какое действие осуществлять. Прибавив к этому то обстоятельство, что перечисленные действия зачастую выполняются неосознанно, в «автоматическом режиме», легко прийти к выводу о том, что шаблоны и образцы поведения представляют собой средства экономии ресурсов в рамках задач определения наилучших способов действий.

Однако непосредственное наблюдение показывает, что в жизни есть и другие шаблоны и образцы поведения, следование которым мешает человеку максимизировать свою функцию полезности.

Рассмотрим еще один пример, имеющий на этот раз не условный, а вполне конкретный характер. В западных университетах при проведении письменных экзаменов зачастую в аудиториях нет преподавателей или других сотрудников факультета. Казалось бы (с точки зрения типичного отечественного студента), созданы идеальные условия для списывания, пользования шпаргалками и т.п. Однако никто из экзаменуемых не ведет себя так. Объяснение (точнее, его первый, поверхностный слой) очень просто: если кто-то из сдающих экзамен решится на такое, его коллеги немедленно сообщат об этом преподавателю («донесут» или «настучат», как принято говорить), и нечестный студент получит заслуженный нулевой балл (если вообще не будет изгнан).

Со стороны студентов, честно пишущих свои работы, такое поведение («доносительство») будет простым следованием привычке, которая, как многие другие привычки, имеет вполне рациональное основание. Ведь в зависимости от результатов экзаменов студенты получают соответствующий рейтинг, а в зависимости от рейтинга формируется спрос на выпускников со стороны работодателей. Следовательно, студент, пользующийся шпаргалкой или списывающий на экзамене, получает необоснованное конкурентное преимущество при приеме на работу и определении его оклада. Сообщив о его неправильном поведении, другие студенты устраняют, тем самым, недобросовестного конкурента, что является вполне рациональным действием.

В то же время для того из экзаменуемых, кто обладает недостаточными знаниями для успешной сдачи экзамена, упомянутая привычка других явно мешает совершить действие, способное принести ему пользу. Вместе с тем, будучи уверенным в том, что обман обязательно раскроется (что грозит значительной утратой полезности), такой студент, несмотря на искушение, все же воздержится от попытки получить неадекватно высокий балл.

В этой ситуации можно сказать, что он также следует образцу или шаблону поведения, — однако вопреки своему желанию, рационально сопоставляя выгоды и издержки отклонения от этого, фактически навязанного ему другими образцами.

Изначально понятие рутина (routine) было введено создателями эволюционной теории Р. Нельсоном и С. Уинтером применительно к деятельности организаций и определено ими как «нормальные и предсказуемые образцы поведения». Однако рутинное поведение характерно не только для организаций, но и для индивидов. Применительно к последним рутины можно разделить на две категории: рутины технологические, формирующиеся в процессе взаимодействия человека и природы, и рутины отношенческие, складывающиеся в процессе взаимодействия между людьми.

Работая на станке, токарь применяет день за днем одни и те же приемы, причем большую часть времени автоматически. У него не возникает необходимости проговаривать последовательность действий, отдавая себе мысленные указания. Его действия отлажены, они складываются из набора технологических рутин. То же касается и действий женщины, занимающейся домашним хозяйством, почтальона, разносящего газеты, преподавателя, проверяющего работы студентов. Почему формирование подобных рутин свойственно человеку?

Технологические рутины выполняют важную функцию: они снижают издержки принятия решений. Сталкиваясь с проблемой, мы, как правило, выбираем решение, которое, исходя из прошлого опыта, было признано нами удачным. Абсолютное большинство таких рутин являются неосознаваемыми и реализуются на основе неявного знания. Мы не отдаем себе отчета в том, как именно завязываем шнурки на ботинках,

открываем ключом дверь или чистим зубы. Более того, зачастую нам проще сделать что-то, чем написать инструкцию, как это должно сделать.

Технологические рутины облегчают нам выбор в ситуации неопределенности, при нехватке информации. Не имея возможности оценить, насколько эффективными являются альтернативные стратегии поведения, мы обычно демонстрируем отрицательное отношение к риску, предпочитая следовать проверенным образцам поведения. Чем меньше у людей знаний об окружающем мире, чем выше степень неопределенности, тем более устойчивы рутины. Неопределенность на фоне ограниченных когнитивных возможностей делает постоянную оптимизацию поведения не только весьма затратной, но и зачастую бессмысленной. Рутинa в таком случае выступает в качестве элемента страхования.

Значительная часть деятельности любого человека неизбежно связана с другими людьми. В рамках социальных взаимодействий и складываются отношенческие рутины. Они, помимо описанной выше функции снижения издержек принятия решений, выполняют еще одну важную функцию — функцию координации. В отличие от природы, люди являются стратегическими игроками, и при выборе линии поведения они стремятся учесть возможную реакцию окружающих на свои действия. Когда мы знаем, что наши партнеры действуют, руководствуясь стереотипами, у нас возникают определенные ожидания относительно их будущих действий, и в соответствии с этими ожиданиями мы выбираем стратегию своего поведения. Таким образом, рутины дают возможность путем построения системы взаимных ожиданий вносить в отношения элемент координации и предсказуемости.

Рутины — это способ компактного хранения знаний (knowledge) и навыков (skills), которые требуются человеку для его деятельности.

Полное освоение той или иной рутины на основе одного только явного знания (например, письменных инструкций) может быть связано с запретительно высокими издержками. Для их снижения нужны соответствующие навыки, которые вырабатываются упражнениями. Действительно, обеспечить человека инструкцией по катанию на велосипеде еще не означает научить его на велосипеде кататься. Кулинарный рецепт, руководствуясь которым мог бы испечь пирог человек, никогда в жизни не подходивший к плите, занял бы не один десяток страниц. Всегда есть что-то, что невозможно передать словами, составляющее, однако, самую суть знания.

На крупных предприятиях система принятия решений построена на организационных рутинах, которые обеспечивают механизм защиты от нерационального поведения экономических агентов, принимающих решения. У такого механизма, помимо положительных свойств, есть и отрицательные — в частности, медленное принятие решений.

Представим, что у вашей финансово-промышленной группы появилась возможность купить нефтяную компанию на очень выгодных условиях. И хотя вы прекрасно понимаете, что она должна быть оформлена очень быстро (только тогда она состоится), существующие **организационные рутины** на это не рассчитаны. Подготовить нужные для анализа документы можно за несколько дней, но вопрос о сделке включается в плановое заседание совета директоров (вопрос-то очень важный!), намеченное лишь через месяц. В результате, из-за негибкости системы принятия решений сделка срывается.

Необходимость выработки навыков для реализации имеющихся знаний обуславливает эволюционный характер формирования и изменения рутин. Если условия, в рамках которых функционируют фирмы или индивиды, меняются, то существующие в их памяти рутины перестают быть эффективными. Процесс приспособления к новым условиям, выраженный в поиске новых стратегий поведения, освоении и закреплении их в качестве рутин, зависит от природы знания, которое лежит в основе этих рутин: чем менее явно знание, тем более длителен данный процесс.

В соответствии с нашими знаниями у нас формируются те или иные ментальные модели. Через их призму мы воспринимаем мир. Они определяют наши реакции и позволяют выбрать линию поведения наиболее экономным, с точки зрения расходования когнитивных усилий, способом.

Сталкиваясь со сложностями восприятия окружающего мира, мы выстраиваем его упрощенную модель. Она обуславливает предписания касательно поведения, которые позволяют нам решать конкретные задачи. Эти предписания хранятся в виде рутин, и мы их осваиваем по мере обучения и приобретения опыта.

Общие ментальные модели

Взаимодействуя друг с другом, экономические агенты выбирают общие правила поведения. Иерархические структуры этих правил, в конечном счете, и образуют общие ментальные модели. (Такие модели создают рамку для одинакового восприятия и интерпретации реальности участниками отношений и служат основой любого совместного действия.



Говоря об **экономической культуре**, как о той части культуры, которая касается экономических взаимодействий, имеет смысл выделить три ее уровня — массовую экономическую культуру, экономическую культуру лиц, принимающих решения на уровне организаций, и теоретическую экономическую культуру. Эти уровни образуют пирамиду экономической культуры



Первый (нижний) этаж пирамиды — массовая экономическая культура. Это ценности, знания, навыки и представления массы потребителей, массы наемных работников. Это культура лиц, принимающих решения только за себя и за свою семью. На этом уровне явные знания как элемент культуры практически не оказывают влияния на экономическое поведение, которое обусловлено, в первую очередь, ценностями и навыками. Навыки приобретаются за счет имитации успешных образцов поведения окружающих, причем имитируются они обычно без критического осмысления и оценки. В моменты кризисов социального сознания и резких изменений экономического устройства, когда в обществе идет пересмотр ценностей, такая имитация может стать причиной массового неэффективного поведения, например, участия в финансовых пирамидах. В принципе, не нужно глубоких экономических знаний, чтобы понять, что пирамида существует только до тех пор, пока новые люди приносят в нее деньги, и что она развалится сразу, как только этот процесс прекратится. Однако люди несли деньги в МММ и другие пирамиды, руководствуясь принципом «другие несут, понесу и я».

Еще один пример. В настоящее время большинство россиян не осознает, что хорошо сделанная работа достойна уважения, и для нас сейчас это главная ценностная проблема массовой экономической культуры. Вероятно, корни данной проблемы в том, что многие наши сограждане всю жизнь работали, не получая нормального вознаграждения и уважения за свой труд во времена советской экономики, а еще раньше — при крепостном праве. А ведь очень часто требуется примерно одно и то же время и одни и те же усилия, чтобы сделать какую-то вещь хорошо или плохо!

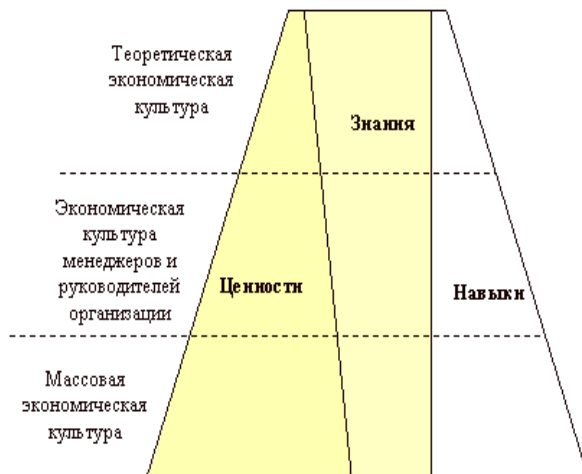
Второй этаж пирамиды — экономическая культура менеджеров и руководителей организаций (decision-makers), составляющих так называемое управленческое звено организаций. Решения управленцев

распространяются уже на десятки, сотни и тысячи людей, которые возложили на них реализацию собственных интересов, делегировав им свое право принятия решений.

Третий (верхний) этаж пирамиды — теоретическая экономическая культура. Это культура профессиональных экономистов. Если в нашей стране миллионы людей вовлечены в массовую экономическую культуру и сотни тысяч — это лица, принимающие решения, то десятки тысяч (не больше!) — это профессиональные экономисты, создающие схемы, которыми пользуются и люди, принимающие решения, и люди массового экономического поведения. Анализируя решения других, профессиональные экономисты сами не принимают решения. Они обобщают и выдают готовые блок-схемы таких решений.

Заметим, что чем выше мы поднимаемся по пирамиде экономической культуры, тем в большей степени принимаемые решения основываются на теоретических знаниях и тем меньшую роль при принятии решений имеют ценности. Ценности определяют именно массовое экономическое поведение. Ими обусловлены стимулы и конкретные поведенческие ограничения, специфика экономической деятельности и ее результаты. Благодаря этому в одних и тех же экономических условиях и под влиянием одной и той же экономической политики различные группы, принадлежащие к разным культурам, могут развиваться по-разному. Примеров тому очень много — китайские семьи в Таиланде, Малайзии, Индонезии, США, японские диаспоры в Бразилии и США и т. д.

Ценности могут способствовать экономическому росту (как это произошло в США, где успешно развивается китайский семейный бизнес), а могут, напротив, его замедлять (как это произошло в России в начале рыночных реформ, когда ценности, сформировавшиеся в рамках плановой экономики, существенно снижали эффективность новых механизмов хозяйствования). При этом влияние одной и той же ценности может быть прямо противоположным в разные периоды развития. Например, для японцев характерна высокая норма сбережения. Подобное отношение к деньгам сформировалось в тяжелые послевоенные времена и способствовало экономическому росту Японии до тех пор, пока не началась длительная рецессия. Теперь оно стало препятствием: японцы полагают, что при кризисе надо больше сберегать, и даже повышение выплат и субсидий, стимулируемое правительством, не способно заставить их больше тратить.



Итак, ценности — это один из факторов, которые определяют успешность развития экономики. Другим фактором является государственная политика. Она, как и ценности, воздействует на стимулы индивидуальных участников экономических отношений.

Ценности — это один из факторов, которые определяют успешность развития экономики. Другим фактором является государственная политика. Она, как и ценности, воздействует на стимулы индивидуальных участников экономических отношений.

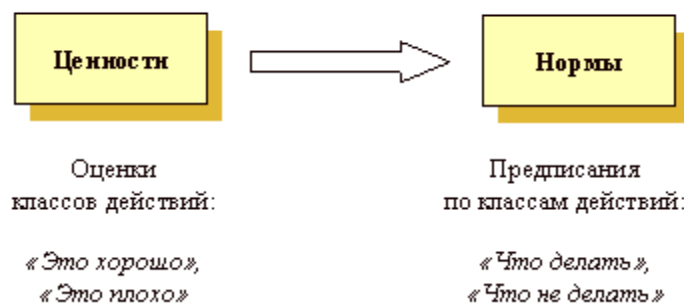
Говоря о ценностях — составной части культуры как отдельных индивидов, так и общества в целом, можно разделить их на две группы.

К первой группе относятся абсолютные (intrinsic) ценности. Им мы следуем, несмотря на все риски и потери, сопряженные с таким поведением, независимо от того, насколько нам это выгодно. Один из ярких примеров абсолютных ценностей — патриотизм. Готовность погибнуть за Родину, сделать все для ее спасения двигала миллионами солдат во все времена в разных странах.

Вторая группа ценностей — ценности относительные (instrumental), в соответствии с которыми мы действуем, только пока нам это выгодно.

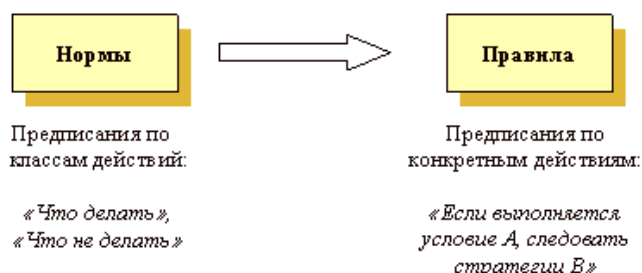
Заметим, что одни и те же ценности для одних людей являются абсолютными («умру, но чужого не возьму»), а для других — относительными («красть нехорошо, но в крайних случаях можно»).

От ценностей, которых мы придерживаемся, зависят наши оценки классов действий («это хорошо», «это плохо»). В свою очередь, оценки определяют предписания, что делать и что не делать (рис. 2.8). Такие предписания называют нормами. Нормы, которые основаны на абсолютных ценностях, разделяемых большинством людей, называются моральными нормами. Нарушение этих норм связано для человека с психологическими издержками. Напротив, следование им приносит дополнительное удовлетворение.



Нормы задают предписания по широким классам действий в форме правил, разрешающих (или запрещающих) тот или иной тип поведения в конкретных ситуациях

Нормы задают предписания по широким классам действий в форме правил, разрешающих (или запрещающих) тот или иной тип поведения в конкретных ситуациях (рис. 2.9).



Между нормами и правилами есть два принципиальных различия.

1. Нормы не ориентированы на достижение конкретного результата²³, они лишь в общем виде предписывают: «делай это» или «не делай это». Правила же определяют поведение в конкретных ситуациях выбора и дают возможность заранее оценить эффект от следования той или иной стратегии.

2. Нормы обладают некоторой мотивационной составляющей: человек следует нормам, будучи убежден, что им надо следовать. Правила же рассматриваются людьми как некие объективированные рамки. Правила нельзя признать или не признать, как в случае норм, а можно только соблюдать или нарушать.

Модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации, принято называть правилами или нормами.

2. Нормы. Институты и их функции в экономике

Норма (правило). Любая норма, независимо от ее характера, при осуществлении экономического действия выступает в роли некоторого ограничителя выбора. Даже норма, явно предоставляющая новые возможности, делает это лишь относительно ограниченного круга последних, пополняя множество допустимых альтернатив, но отнюдь не делая его универсальным, всеобъемлющим.

Ограничивающий характер любой нормы очень важен для понимания многих наблюдаемых на практике форм экономического поведения. Если агент видит, что его действие А способно принести ему значительную выгоду, но запрещено некоторой нормой N, у него вполне может возникнуть стимул к

нарушению этой нормы. Как в этом случае обычно принимается решение? Если ожидаемая выгода от нарушения, B , превышает ожидаемые издержки нарушения, C , то рациональным оказывается нарушить N . Ожидаемые издержки нарушения зависят от того, будет ли нарушитель выявлен и наказан, поэтому снижению вероятности наказания будут способствовать такие формы поведения нарушителя, как обман, дезинформация, хитрость и т.п.

Поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства, в экономической теории принято называть оппортунистическим поведением.

Однако нарушение того или иного правила, будучи индивидуально выгодным, способно привести к отрицательным внешним эффектам, т.е. возложить на других индивидов дополнительные издержки, которые в сумме могут превысить индивидуальную выгоду нарушителя (например, издержки, связанные с ростом неопределенности, который порождается отступлениями индивидов от ожидавшихся способов действий в «нормируемой» ситуации). Следовательно, с точки зрения максимизации стоимости, подобные нарушения нежелательны. Средством их предотвращения выступают санкции — те или иные наказания за нарушение нормы, т.е. действия, направленные на снижение полезности для их объекта, например, путем возложения на него некоторых дополнительных издержек. Субъектом санкций выступает гарант нормы — индивид, выявляющий нарушение и применяющий санкции к нарушителю.

Достаточно часто нарушение правила может вести, однако, к максимизации стоимости. Предположим, некий торговец договорился с оптовиком о покупке у него партии из 100 чайников по цене 200 руб. Эта договоренность обусловила возникновение некоторого временного правила их взаимного поведения. Наняв грузовик за 1000 руб., он приезжает к оптовику, и обнаруживает, что чайники уже проданы тем другому торговцу, например, по цене 220 руб. за штуку. Это нарушение договоренности (временного правила, сформированного двумя частными лицами) создало прирост стоимости в 2000 руб., однако возложило на первого торговца издержки в 1000 руб. Совокупный баланс все равно остается положительным, но налицо негативные экстерналии — прямые потери одного из субъектов правила. Эти потери будут, очевидно, устранены, если оптовик возместит обманутому покупателю его издержки, но есть ли у оптовика стимулы сделать это? Такие стимулы возникнут, если первоначальное правило будет защищенным, т.е. если существует некоторый гарант, который принудит оптовика либо исполнить первую договоренность (что экономически нерационально), либо компенсировать издержки первому торговцу. В последнем случае нарушение правила приведет к возрастанию стоимости, и отрицательных внешних эффектов не возникнет, т.е. произойдет Парето-улучшение исходной ситуации.

Таким образом, с учетом сказанного выше,

В составе нормы выделяются: **ситуация** B (условия приложения нормы), **индивид** I (адресат нормы), **предписываемое действие** A (содержание нормы), **санкции** S за неисполнение предписания A , а также **субъект**, применяющий эти санкции к нарушителю, или **гарант нормы** G .

Приведенная выше формула нормы описывает широкое разнообразие различных правил, — от часто меняющихся под влиянием обстоятельств индивидуальных привычек до переживающих века традиций, от правил поведения в школе, подписанных ее директором, до конституций государств, принятых на референдумах большинством населения страны.

В рамках этого разнообразия правил важно разграничить, на данном этапе анализа, два больших класса, различающихся механизмами принуждения их к исполнению. В общем случае механизмом принуждения правила к исполнению мы будем называть совокупность, состоящую из его гаранта (или гарантов) и правил его действий, регулирующих применение санкций к выявленным нарушителям «базового» правила. По данному признаку множество всевозможных правил разделяется на:

1. Правила, в которых гарант нормы G совпадает с ее адресатом I ; такие правила выше были охарактеризованы как привычки; их можно назвать также стереотипами поведения или ментальными моделями поведения; для привычек свойствен внутренний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за их нарушения налагает на себя сам адресат правила;
2. Правила, в которых гарант нормы G не совпадает с ее адресатом I ; для таких правил характерен внешний механизм принуждения их к исполнению, поскольку санкции за нарушение таких правил налагаются на нарушителя извне, другими людьми.

Соответственно, понятию института можно дать следующее определение:

Институт — это совокупность, состоящая из правила и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила

Механизм принуждения к исполнению «базового» правила в рамках института, — это внешний механизм, специально созданный людьми для этой цели.

Внимание к определению понятия института важно по той причине, что институты представляют собой базовую единицу анализа институциональной экономической теории, а их совокупность составляет предмет этой теории. Очевидно, четкое определение предмета исследования необходимо для систематического изложения любой научной теории. Одновременно, отделение содержания одного понятия от схожих с ним важно и с чисто практической точки зрения, поскольку гарантирует от ошибочного перенесения выводов, сделанных применительно к одним объектам и ситуациям, на другие, отличные от них, объекты и ситуации.

Рассмотрим несколько условных примеров. Люди, живущие на верхних этажах высоких домов, желая выйти на улицу, пользуются лифтами (в случае их поломки — спускаются по лестнице), демонстрируя, тем самым, безусловную повторяемость своего поведения. Никто из них (за исключением самоубийц) не выпрыгивает в окна: человек понимает, что такой его поступок будет «наказан» законом тяготения. Можно ли говорить об отмеченной регулярности как об институте? Нет, поскольку механизм «наказания» отклонения от общего порядка действий не имеет никакого отношения к созданию его людьми.

На конкурентном рынке цены на однородную продукцию, демонстрируя определенную дисперсию, тем не менее, имеют одинаковый уровень. Продавец, установивший на таком рынке вдвое большую цену, определенно будет «наказан» разорением. Можно ли здесь говорить о существовании института установления равновесной цены? Нет, поскольку покупатели, избегающие приобретать товар по завышенной цене, вовсе не ставят перед собой цели наказать соответствующего торговца, — они просто принимают (независимо друг от друга) рациональные решения, не планировавшимся результатом которых и оказывается «наказание» такого продавца.

Людам свойственно регулярно питаться: человек, отступающий от этой регулярности, рискует поступиться своим здоровьем. Является ли регулярное питание институтом? Читатель, ознакомившись с приведенными выше примерами, уверенно ответит «нет», однако будет прав лишь частично: в жизни существуют ситуации, в которых регулярный прием пищи является институтом! Например, регулярность питания детей в семье поддерживается различными наказаниями уклоняющихся со стороны старших; регулярность питания солдат в армии поддерживается формальными нормами уставов; регулярность питания пациентов в больницах обеспечивается санкциями со стороны персонала. Таким образом, одно и то же наблюдаемое поведение может быть как следствием рационального выбора (скажем, творческий работник в процессе создания художественного произведения заставляет себя оторваться от работы для того, чтобы поесть) или привычки (основная масса регулярно питающихся людей), так и следствием действия социального института.

Важность разграничения закономерностей поведения на обусловленные институтами и определяемые другими причинами связана с правильным пониманием значения институтов в экономике и других сферах жизни общества, с решением практических задач повышения благосостояния и эффективности использования ресурсов. Если анализ показывает, что некоторые массовые действия нерациональны, источник этого можно (и нужно) искать как в сфере объективных причин, так и в сфере институтов, регулирующих поведение.

Значение институтов. Из наблюдений за экономической жизнью легко убедиться, что принимаемые государственной властью законы, определяющие те или иные правила осуществления различных хозяйственных операций, — заключения договоров, ведения бухгалтерского учета, проведения рекламных кампаний и т.п., —самым непосредственным образом сказываются как на структуре и уровнях издержек, так и эффективности и результатах хозяйственной деятельности предприятий.

Так, налоговые льготы венчурному капиталу стимулируют рискованные инвестиции в инновационный процесс — важнейший ресурс экономического роста в современной экономике. Запрет на использование в странах Европейского Сообщества авиадвигателей с чрезмерным уровнем шума может обусловить ощутимые негативные последствия для отечественного самолетостроения и туризма. Различные варианты разрешения конфликтов между работодателями и наемными работниками, в частности, связанные с участием или не участием в них профсоюзов, могут значительно изменить ситуацию на рынке труда. Правила тарифного и нетарифного регулирования экспорта и импорта, наряду с соотношением цен на внутреннем и мировом рынках, непосредственно влияют на стимулы к осуществлению соответствующих операций, и т.д.

Упомянутые (и другие схожие с ними) правила представляют собой, как легко видеть, формы осуществления государственного регулирования экономики, т.е. сознательных действий государства и его отдельных органов, нацеленных на изменение поведения экономических агентов. Очевидно, какого-либо специального доказательства влияния институтов, формируемых и обусловливаемых такими действиями, не требуется. Более актуальным чаще бывает другой вопрос: почему вводимые правила не влияют на реальное поведение экономических агентов и экономики в целом, или влияют совсем не так, как задумывалось их авторами?

С точки зрения экономической теории, законодательно установленные правила хозяйственной деятельности представляют собой не что иное, как особый тип ограничений на возможности использования ресурсов, или ресурсных ограничений, а последние, конечно же, влияют на экономические результаты.

Однако те же прямые наблюдения за экономическими процессами не дают ясного ответа на другой вопрос: а воздействуют ли на экономику правила (как вводимые посредством законов, так и сформировавшиеся в прошлом какими-то другими путями), не являющиеся формами государственного регулирования, способами проведения экономической политики? Иными словами, все ли институты имеют значение для функционирования и развития экономики, или только те, которые непосредственно предписывают или ограничивают действия агентов по распределению и использованию ресурсов?

К настоящему времени выполнено около десятка масштабных и дорогостоящих исследований, которые, различаясь деталями, показывают статистически достоверную позитивную связь между показателями экономического роста стран и «качеством» функционирующих в них институтов: чем выше индикаторы последнего, тем выше и устойчивее, в общем случае, демонстрируемые показатели экономического роста. Страны с неадекватной экономической политикой, но качественной институциональной средой росли в среднем вдвое быстрее, чем страны с обратной комбинацией уровней качества соответствующих факторов.

Координационная и распределительная функции институтов. Институты ограничивают доступ к ресурсам и разнообразие вариантов их использования, т.е. выполняют функцию ограничений в задачах принятия экономических решений.

Ограничивая возможные способы действий и линии поведения, или даже предписывая только один допустимый способ действия, институты также координируют поведение экономических агентов, оказавшихся в ситуации, описываемой условиями приложения соответствующей нормы.

Описание содержания института, действующего в некоторой ситуации, дает каждому из экономических агентов, находящихся в ней, знание о том, как должен (и, скорее всего, будет) вести себя его контрагент. Исходя из него, агенты могут и, скорее всего, будут формировать собственную линию поведения, учитывая ожидаемые действия другой стороны, что и означает возникновение координации в их поступках.

Подчеркнем, что условием такой координации является информированность агентов о содержании института, регулирующего поведение в той или иной ситуации. Если один из субъектов знает, как должно вести себя при определенных обстоятельствах, а другой нет, координация может быть нарушена, вследствие чего участники взаимодействия могут понести непроизводительные издержки. Типичный пример — правила дорожного движения: водитель, не знающий их, при пересечении его пути с главной дорогой, может попытаться проехать, не пропустив поперечно идущий транспорт, что, в свою очередь, может привести к столкновению автомобилей.

Выполнение институтами функции координации действий экономических агентов порождает и обуславливает возникновение координационного эффекта. Суть его заключается в обеспечении экономии для экономических агентов на издержках изучения и прогнозирования поведения других экономических агентов, с которыми они сталкиваются в различных ситуациях.

Координационный эффект институтов реализуется через снижение уровня неопределенности среды, в которой действуют экономические агенты.

Здесь необходимо отметить, что координационный эффект институтов возникает и проявляет себя как фактор, позитивно влияющий на экономику, лишь в том случае, если институты согласованы между собой по предписываемым направлениям действий экономических агентов. Если разные правила, совпадающие по условиям их применения, определяют несовпадающие типы поведения, неопределенность внешней среды для экономических агентов возрастает, если в совокупности институтов отсутствует некоторое «мета-правило», упорядочивающее действия противоречащих друг другу правил.

Например, в системах национальных законодательств подобное мета-правило обычно присутствует в форме положения о том, что в случае противоречия национального и международного права применяются нормы международного права; в случае принятия органом государственного управления двух противоречащих друг другу подзаконных нормативных актов принято считать, что применяться должен тот, который принят позже, и т.п.

Любой институт, ограничивая множество возможных способов действий, в силу этого влияет на распределение ресурсов экономическими агентами, выполняя распределительную функцию. Важно подчеркнуть, что на распределение ресурсов, выгод и издержек воздействуют не только те правила, содержанием которых непосредственно является передача благ от одного агента другому (например, налоговое законодательство или правила определения таможенных сборов), но и те, которые прямо не касаются этих вопросов.

Например, введение зонирования городских земель, в соответствии с которым в определенных районах допустимо только жилищное строительство и возведение предприятий торговли и сервиса, в то время как в других возможно промышленное строительство, в зависимости от емкости соответствующих территорий, может ощутимо повлиять на направления инвестиционной активности. Установление сложных правил выдачи лицензий на занятие определенными видами предпринимательской деятельности может существенно сократить приток в нее начинающих предпринимателей, снизить уровень конкурентности соответствующего рынка, повысить цены на торгуемое на нем благо и в конечном счете перераспределить денежные средства покупателей.

Масштабы распределительных последствий действия института могут варьировать в очень широких пределах, причем связь этих масштабов с содержанием нормы, с ее «близостью» к процессам функционирования экономики, далеко не прямая.

Например, обсуждавшиеся зимой 2001-2002 гг. изменения правил русского языка, могли, в случае их принятия, принести серьезный экономический ущерб, породив значительные дополнительные издержки у практически всех экономических агентов, отвлекая их ресурсы на изучение новых правил, перепечатку сводов законов, официальных бланков, текстов инструкций и т.п., обрекая выпускников средних школ на переучивание выученных правил, отвлекая их внимание от других предметов, требуя перепечатки всех учебников, изданий классиков литературы и др.

3. Формальные и неформальные нормы. Правила и права

Формальные и неформальные правила. Описание любого действующего института с той или иной степенью полноты содержится в памяти индивидов, следующих входящим в него правилам: адресаты нормы знают, как им следует себя вести в соответствующей ситуации, гарант нормы знает, что представляют собой нарушения нормы, и как следует на них реагировать. Разумеется, все эти знания могут быть неполными, а также различаться между собой в некоторых деталях.

Кроме того, содержание института может иметь и внешнее представление — в виде текста на том или ином языке.

Например, этнолог, изучающий обычаи и нормы поведения вновь открытого племени индейцев в бассейне Амазонки может описать бытующие формы взаимодействия членов племени и опубликовать их в научном журнале. Аналогично, могут быть описаны и опубликованы правила, регулирующие поведение агентов в теневом секторе экономики. Книга Э. Де Сото «Иной путь», анализирующая функционирование теневого сектора перуанской экономики, является классический пример подобного описания.

Наряду с такого рода описаниями обычаев, которым следуют различные группы людей, содержание институтов представлено и в виде других текстов — законов, кодексов, сводов правил, инструкций и т.п.

В чем заключается принципиальное различие упомянутых двух групп текстов? Публикации, содержащие описания обычаев, являются результатом инициативной работы исследователей, они никого ни к чему не обязывают. Публикации, содержащие тексты законов и инструкций, являются официальными публикациями, осуществляемыми от имени государства, или зарегистрированными, т.е. признанными, государством частными организациями (например, правила внутреннего распорядка университета или торговой компании), и они обязывают всех, к кому они относятся, исполнять содержащиеся в них правила поведения.

Однако знания обычаев членами племени или нелегальными предпринимателями весьма жестко обязывают и тех, и других вести себя в соответствии с нормами, бытующими в этих группах: отступников ожидают серьезные санкции, применяемые к ним другими членами этих групп, — теми, кто обнаружит

значимое, с его точки зрения, отклонение от «правильного» поведения. Поскольку наблюдение за поведением членов названных групп осуществляют фактически все остальные их участники, понятно, что вероятность обнаружения нарушения велика, что и обуславливает жесткость исполнения подобного типа правил.

Напротив, знание официально принятых законов и инструкций отнюдь не означает, что граждане государства или работники организации неукоснительно будут их исполнять. Ведь контроль следования подобным нормам ведут обычно вовсе не все граждане или работники, а только их часть, специализирующаяся на выполнении функций гаранта соответствующего правила, — работники правоохранительных органов или руководящие работники организации. Таким образом, вероятность обнаружения нарушения может быть ниже, чем в предыдущем случае.

Правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает любой участник группы, заметивший их нарушение, называются неформальными правилами.

Правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, специализирующиеся на этой функции, называют формальными правилами.

Общая логика действия любого механизма принуждения правила к исполнению может быть охарактеризована следующим образом:

(А) Гарант правила наблюдает поведение его адресатов и сопоставляет их действия с моделью поведения, определяемой этим правилом;

(Б) В случае обнаружения различного отклонения фактического поведения агента X от модельного, гарант определяет, какую санкцию следует применить к X, чтобы добиться выполнения последним соответствующего правила;

(В) Гарант применяет санкцию к агенту, упорядочивая его текущие и будущие действия.

Гарант правила. Эту роль может исполняться, как отмечалось выше, (1) либо любым членом группы, в которой действует институт, либо (2) индивидом (несколькими индивидами или организацией), специализирующимся на выполнении функции гаранта, либо (3) теми и другими одновременно.

Модель поведения адресатов правила. Такая модель может быть (1) формальной, зафиксированной в виде официального текста, точные знания которого имеются одновременно и в памяти адресатов, и в памяти гаранта института, либо (2) неформальной, существующей лишь в памяти людей, либо (3) существовать формально и одновременно в форме знания людьми реальной практики исполнения правила, отличающейся от формального предписания.

Последний случай, как показывает наблюдение, является наиболее типичным, частым случаем существования формальных институтов. Практика их бытования может отличаться от формальных предписаний по нескольким причинам, начиная от невозможности предусмотреть в формальной норме все разнообразие реально складывающихся ситуаций, и кончая сознательно неточным и неполным исполнением нормы ее адресатами, не наказываемым, однако, гарантами, — например, вследствие их подкупа со стороны нарушителей. Такую практику исполнения формальных правил можно назвать их деформализацией.

Сопоставление фактического поведения с модельным. Оно может осуществляться гарантом правила как (1) исходя из собственного усмотрения (собственного понимания того, что представляет собой наказываемое отклонение от нормы), так и (2) в соответствии с определенным формальным правилом (перечнем нарушений).

Выбор санкции. Он, как и в предыдущей классификации, может осуществляться (1) в соответствии со свободным решением гаранта, либо (2) предписываться некоторым формальным правилом, ставящим в соответствие каждому возможному нарушению нормы свою специфическую санкцию.

Совокупность санкций. Эта классификация может быть построена различными способами, например, путем деления санкций на социальные и экономические, формальные и неформальные, разовые и длительные, и т.п. Очевидно, в совокупности такие отдельные классификации определяют некоторую типологию санкций. Однако для целей описания механизмов принуждения правил к исполнению более продуктивным является иной, более простой путь: формирование эмпирической классификации санкций, непосредственно обобщающей практику их применения:

- общественное осуждение, выражающееся в неодобрении поступка словом или жестом, утрате уважения или ухудшении репутации санкционируемого субъекта;
- официальное порицание, в форме устного или письменного замечания, сделанного формальным гарантом правила; такое порицание, в частности, может содержать угрозу

последующей более серьезной санкции, которая будет применена к нарушителю в случае повторного нарушения правила;

- денежный штраф, налагаемый на нарушителя;
- силовое прекращение начатого действия;
- силовое принуждение (или его угроза) к повторению совершенного действия, но уже по правилам, - в тех случаях, когда совершенное нарушение не является необратимым;
- ограничение нарушителя в некоторых из его прав, например, запрет под угрозой более серьезного наказания на занятие определенным видом деятельности;
- лишение свободы (заключение в тюрьму);
- смертная казнь.

Перечисленные виды санкций могут также в ряде случаев применяться совместно, в форме различных комплексных санкций.

Осуществление санкции. Выбранная санкция может либо (1) непосредственно налагаться на месте нарушения самим гарантом, либо (2) осуществляться иными субъектами или организациями, либо (3) сочетать оба названных способа (например, полицейский разнимает или удерживает дерущихся, применяя санкции типа (4), а суд впоследствии присуждает задержанным денежный штраф, т.е. применяет санкцию типа (3).

Варианты соотношения формальных и неформальных правил. зачастую неформальные правила понимаются как нежесткие, нарушения которых вполне возможно и допустимо, в то время как формальные трактуются как жесткие, неукоснительно исполняемые, поскольку их нарушение обязательно сопряжено с наказанием нарушителей.

Между тем, поскольку принуждение к исполнению формальных правил предполагает специализированную деятельность гарантов, осуществляемую ими на основе вознаграждения за их трудовые усилия, успешность этой деятельности во многом определяется тем, каковы стимулы гарантов к добросовестному исполнению своих служебных обязанностей. Если такие стимулы незначительны, формальные правила фактически могут оказаться менее жесткими, чем правила неформальные. Поэтому вопрос о соотношении формальных и неформальных правил, действующих в одних и тех же ситуациях, становится важным для правильного понимания наблюдаемых фактов.

Названное соотношение мы рассмотрим сначала в статике, а затем в динамике. В статике возможны два варианта: **(I) формальные и неформальные нормы соответствуют друг другу; (II) формальные и неформальные нормы не соответствуют (противоречат) друг другу.**

Случай (I) является идеальным, в том смысле, что поведение адресатов формальных и неформальных правил регулируется всеми возможными гарантами, действующими согласованно, так что вероятность неадекватного поведения в регулируемых ситуациях может быть оценена как минимальная. Можно сказать, что формальные и неформальные правила в этом случае взаимно поддерживают друг друга.

Случай (II) представляется более типичным, поскольку многие формальные нормы, вводимые либо государством, либо руководителями различных организаций, зачастую нацелены на реализацию их узких интересов, в то время как неформальные правила, разделяемые различными социальными группами, отвечают интересам их участников.

В соответствующих ситуациях фактический выбор адресатами не согласованных норм одной из них (и, следовательно, выбор в пользу нарушения другой) обуславливается соотношением балансов выгод и издержек следования каждой из сопоставляемых норм. При этом наряду с прямыми выгодами и издержками каждого из действий, в состав таких балансов входят и ожидаемые издержки применения санкций за нарушение альтернативного правила.

Соотношение формальных и неформальных правил в динамике имеет более сложный характер. Здесь выделяются следующие ситуации:

- формальное правило вводится на базе позитивно проявившего себя неформального правила; иначе говоря, последнее формализуется, что позволяет дополнить действовавшие механизмы принуждения его к исполнению также формальными механизмами; примером такого соотношения могут служить средневековые кодексы, в которых записывались и приобретали силу норм, защищаемых государством, нормы обычного права, которыми руководствовались горожане при разрешении конфликтных ситуаций;
- формальное правило вводится для противодействия сложившимся неформальным нормам; если последние оцениваются государством негативно, создание механизма принуждения к

поведению, отличающемуся от того, которое предполагают неформальные правила, является одним из вариантов действий государства в соответствующей сфере; типичный пример — введение запретов на дуэли, практиковавшиеся в дворянской среде вплоть до первой половины XIX века;

- неформальные правила вытесняют формальные, если последние порождают неоправданные издержки у их субъектов, не принося ощутимых выгод ни государству, ни непосредственно гарантам таких правил; в этом случае формальное правило как бы «засыпает»: не будучи формально отмененным, оно перестает быть объектом мониторинга со стороны гарантов и, в силу своей вредности для адресатов, перестает ими исполняться; примерами могут служить многочисленные прецедентные судебные решения в штатах США, принимавшиеся по отдельным конфликтным случаям и впоследствии забытые, вроде запрета чистить овощи после 11 часов вечера;
- возникающие неформальные правила способствуют реализации введенных формальных правил; такие ситуации возникают тогда, когда последние вводятся в форме, недостаточно ясно и полно характеризующей действия либо адресатов, либо гарантов правила; в этом случае практика реализации «духа» введенного формального правила (если, разумеется, его выполнение в целом выгодно для его адресатов) вырабатывает и отбирает такие неформальные модели поведения, которые способствуют достижению цели исходного формального правила, — деформализация правил; примеров могут служить нормы взаимоотношений в организациях, фактически складывающиеся «вокруг» формальных инструкций, направленные на то, чтобы более эффективно достигать поставленные цели.

Обсуждение понятия института, его соотношения с понятием нормы (правила), позволяет перейти к характеристике всей совокупности институтов в рамках экономической системы в целом.

Для решения этой задачи представляется полезным взять за основу трехуровневую схему анализа, предложенную О. Уильямсоном. Эта схема в наглядной форме представляет взаимодействие индивидов (первый уровень) и институтов разных типов: тех, которые представляют собой институциональные соглашения (второй уровень), и тех, которые являются составляющими институциональной среды (третий уровень).

Институциональные соглашения — это договоренности между хозяйственными единицами, определяющие способы кооперации и конкуренции

Примерами институциональных соглашений выступают прежде всего контракты — добровольно установленные экономическими агентами правила обмена, правила функционирования рынков, правила взаимодействия внутри иерархических структур (организаций), а также различные гибридные формы институциональных соглашений, сочетающие в себе признаки рыночных и иерархических взаимодействий (подробнее они будут рассмотрены в последующих разделах учебника).

Институциональная среда — совокупность основополагающих социальных, политических и юридических правил, определяющих рамки для установления институциональных соглашений

Составляющими институциональной среды выступают нормы и правила социальной жизни общества, функционирования его политической сферы, базовые правовые нормы — Конституция, конституционные и иные законы и т.п.

В качестве общего замечания ко всем характеризваемым далее типам воздействий следует подчеркнуть, что все влияния, воздействия и т.п. в экономике, строго говоря, осуществляют, согласно принципу методологического индивидуализма (см. подробнее заключительную главу), только индивиды. Это означает, что, когда мы говорим, например, о влиянии институциональных соглашений друг на друга, это выражение имеет по существу метафорический характер и используется просто для краткости. Используя строгий язык, здесь следовало бы говорить о воздействии индивидов, заключивших одно институциональное соглашение, на других индивидов, при формировании между ними какого-то иного институционального соглашения. Однако подобное переусложнение изложения, с учетом сделанного замечания, конечно же, было бы излишним.

Иерархия правил. деление всей совокупности институтов на институциональную среду и институциональные соглашения является лишь первым приближением к действительному соотношению упомянутых правил по соподчиненности.

Представление о соподчиненности (субординации) правил дает соотношение любого закона и нормативных актов, принимаемых на его основе органами исполнительной власти, или подзаконных актов:

закон определяет принципы, стратегии поведения, в то время как подзаконные акты конкретизируют эти принципы в алгоритмы действий. Например, законодательство о налогообложении определяет ставку налога на прибыль, а инструкция фиксирует правила расчета величины налогооблагаемой прибыли, увязанные с конкретными бухгалтерскими формами, счетами и т.п. Долгосрочный контракт, заключенный двумя фирмами относительно их взаимодействия в области научно-исследовательских разработок, фиксирует, что фирмы будут проводить совместно исследования, в которых они заинтересованы; в то же время для каждого конкретного исследовательского проекта заключается специальное соглашение, фиксирующее такие моменты, как предмет и цель проекта, формы участия сторон, объемы финансирования, распределение авторских прав и т.д.

Приведенные примеры демонстрируют также общий принцип содержательной упорядоченности правил: норма более низкого порядка уточняет и раскрывает содержание нормы более высокого порядка. Последние, более общие, очерчивают те рамки, детали внутри которых регулируют более частные нормы.

Разумеется, далеко не все правила связаны между собой подобными содержательно-логическими соотношениями. Значительная их часть в этом плане вообще никак не соотносится друг с другом, т.е. относительно их пар нельзя сказать, что одно правило имеет более или менее общий характер, чем другое. Скажем, правила дорожного движения и правила расчета подоходного налога не сопоставимы в рамках принципа содержательно-логической упорядоченности.

Однако любые правила становятся сравнимыми, если в качестве основы для сопоставления выбрать такую их характеристику, как издержки введения (или изменения) правила понимая под издержками не только денежные затраты, но и всю совокупность усилий экономических агентов, включающую и психологические издержки, а также необходимые для введения или изменения института затраты времени¹².

При таком подходе более общими, стоящими выше по иерархической лестнице, являются правила, издержки изменения или введения которых больше, чем у сравниваемых с ними правил.

«Экономическая» иерархия правил сильно коррелирует с их содержательной иерархией (разумеется, если последняя существует). Так, очевидно, что издержки разработки и принятия Конституции через референдум выше, чем соответствующие издержки для законов, которые, в свою очередь, выше, чем аналогичные издержки для подзаконных актов. Поэтому удобство экономической иерархии правил состоит прежде всего в том, что она позволяет сравнивать и упорядочивать такие правила, между содержанием которых нет смысловой связи.

Теперь, исходя из деления всей совокупности правил на те, которые образуют институциональную среду, и те, которые представляют собой институциональные соглашения, а также из введенных представлений о иерархии правил, рассмотрим более подробно содержание институциональной среды и институциональных соглашений.

Надконституционные правила. Все компоненты институциональной среды представляют собой правила, определяющие порядок и содержание «нижестоящих» правил. Подобные «мета-правила» могут иметь как формальный, так и неформальный характер. Наиболее общие и трудно изменяемые неформальные правила, имеющие глубокие исторические корни в жизни различных народов, тесно связанные с преобладающими стереотипами поведения, религиозными представлениями и т.п., и зачастую не осознающиеся индивидами, т.е. перешедшие в разряд стереотипов поведения больших групп населения, называются надконституционными правилами. Они определяют иерархию ценностей, разделяемых широкими слоями общества, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние, и т.д.

Конституционные правила. В экономической теории конституционными принято называть правила общего характера, структурирующие взаимоотношения между индивидами и государством, а также индивидов между собой. Выполняя эти функции, конституционные правила, во-первых, устанавливают иерархическую структуру государства; во-вторых, определяют правила принятия решений по формированию государственных органов власти (министерств, ведомств, агентств и т.п.), например, правила голосования в демократических государствах, правила наследования — в монархиях, и т.п.; в-третьих, определяют формы и правила контроля действий государства со стороны общества.

Конституционные правила могут иметь как формальный, так и неформальный характер. Скажем, правила наследования власти в монархиях могут иметь форму неписаного обычая или традиции, в то время как правила голосования при выборах законодательного органа государства — форму тщательного прописанного закона.

Конституционные правила как особый слой институциональной среды могут выделяться не только на уровне государства, но и на уровне других организаций, — фирм, корпораций, некоммерческих фондов и т.п. Их функцию в них выполняют, прежде всего, уставы, а также различные корпоративные кодексы, формулировки миссий и т.п. Отождествление таких локальных, внутриорганизационных правил с конституционными возможно на базе функционального понимания последних, поскольку с юридической точки зрения соответствующие документы не имеют, разумеется, ничего общего с Конституцией как основным законом государства.

В этой связи необходимо привлечь внимание к существенному различию между экономическим и юридическим пониманием конституционных правил, препятствующему установлению взаимопонимания между представителями соответствующих отраслей науки. Если, как следует из изложенного выше, экономическое понимание конституционных правил весьма широко и никак не связано с формой представления соответствующих правил (напомним, они могут быть и неформальными), то юридическое понимание конституции имеет гораздо более строгий и узкий смысл. Например, упоминавшиеся выше правила наследования власти в монархиях, имеющие формы обычая или традиции, с точки зрения юридической не имеют отношения к конституции, равно как и внутрифирменные кодексы, формулировки миссий некоммерческих организаций и т.п. Это различие необходимо иметь в виду экономистам при чтении юридических исследований, затрагивающих вопросы конституционного права.

Экономические правила и права собственности. Экономическими называются правила, непосредственно определяющие формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которых экономические агенты формируют институциональные соглашения и принимают решения об использовании ресурсов.

Например, к экономическим правилам относятся квоты на импорт или экспорт той или иной продукции, запреты на использование некоторых видов контрактов, законодательно установленные предельные сроки действия патентов на изобретения и т.п.

Экономические правила являются условиями и предпосылками возникновения прав собственности: последние возникают там и тогда, где и когда в обществе формируются правила, регламентирующие выбор ими способов использования ограниченных благ (в том числе, ресурсов). В этой связи можно сказать, что, изучая права собственности, мы исследуем экономические правила, и наоборот.

Вероятно, одними из первых экономических правил, регламентировавших хозяйственную деятельность, были правила, определяющие границы территорий, на которых первобытные племена вели поиск и собирательство съедобных растений и животных. Это правило определяло права собственности племени на соответствующую территорию: внутри ее границ собирательство могло осуществлять беспрепятственно, в то время как ее пределами член одного племени мог столкнуться с представителями другого, следствием чего был бы конфликт по поводу того, кому принадлежит найденное растение или пойманное животное.

Права собственности представляют собой такие разрешенные и защищенные от препятствий к их осуществлению возможные способы использования ограниченных ресурсов, которые являются исключительной прерогативой отдельных индивидов или групп.

Существенное значение для понимания прав собственности имеет, с одной стороны, их спецификации, а с другой —размытие.

Спецификации права собственности — это создание режима исключительности для отдельного индивида или группы посредством определения субъекта права, объекта права, набора правомочий, которыми располагает данный субъект, а также механизма, обеспечивающего их соблюдение.

Для понимания спецификации прав собственности важно, кто(какой именно гарант) ее обеспечивает и каким образом осуществляется передача права (если она вообще допускается).

Когда речь идет о формальных правах, то их, как правило, специфицирует государство. Вместе с тем, внутри предприятия, например, те или иные формальные права собственности могут специфицироваться его руководством. Наряду с формальной возможна безличная спецификация, в основании которой лежит повседневная практика взаимодействия экономических агентов, т.е. гарантом выступает любой член группы заметивший совершенное нарушение. Она относится обычно к неформальным правам собственности, существующим как следствия существования неформальных правил.

Важнейшей функцией процесса спецификации прав собственности является придание последним свойства исключительности.

Правомочие собственности называется исключительным, если его субъект в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данного правомочия

Исключительность того или иного права собственности не означает, что оно принадлежит индивиду, т.е. частному лицу. Исключительными правами может обладать группа людей, хозяйственная организация (юридическое лицо), наконец, государство.

Исключительность права собственности экономически важна потому, что именно она создает стимулы к эффективному использованию ресурсов: если права собственности субъекта на результат использования его ресурсов не являются исключительными, у него нет стимулов максимизировать этот результат, поскольку весь он или его любая часть могут достаться другому.

Например, если земледельцы какого-то оседлого племени регулярно подвергается набегам кочевников, отбирающих большую часть урожая и оставляющих столько зерна, чтобы земледельцы лишь не умерли с голода, у последних нет стимулов к усилиям, нацеленным на максимизацию продуктивности земли. Они будут стремиться выращивать лишь необходимый минимум зерна, расходуя «высвободившиеся» ресурсы на иные цели, например, на спецификацию своих прав посредством найма вооруженной защиты, или просто проводя время в праздности.

В известном смысле обратным к процессу спецификации является размывание прав собственности. Этим термином обозначается практика нарушения исключительности прав, приводящая к снижению ценности объекта права для субъекта, так как поток ожидаемых доходов должен дисконтироваться по более высокой ставке процента (учитывающей риск экспроприации). Регулярные набеги кочевников, фигурировавшие в предыдущем примере, как раз представляют собой форму размывания прав собственности земледельцев на урожай. Таким образом, фактический уровень исключительности того или иного правомочия собственности — это функция от процессов спецификации/размывания права собственности.

Контракты. Как отмечалось выше, контракты (договоры) являются наиболее типичными разновидностями институциональных соглашений. В терминах последних контракт можно определить как правило, структурирующее во времени и/или пространстве взаимодействия между двумя (или большим числом) экономическими агентами по поводу обмена правами собственности на основе обязательств, добровольно взятых ими на себя в результате достигнутого соглашения.

В принципе, любое правило можно проинтерпретировать как некоторый контракт. Скажем, отношения рабовладельца и раба, несмотря на их очевидное неравноправие, подчинялось (особенно в поздний период существования рабовладения) вполне определенным правилам. Соответственно, эти правила можно трактовать как некоторые обмены: хозяин предоставлял рабу жилье и еду в обмен на его работу; хозяин ограничивал свободу раба в обмен на его защиту от посягательств других, возможно, более жестоких, хозяев, и т.п. Разумеется, поскольку упомянутые правила отнюдь не были результатом добровольной договоренности (за исключением сознательной продажи себя в рабство ранее свободным гражданином), выявление подобных «обменов» является именно возможной интерпретацией правил рабовладения. Расширительная трактовка контрактов, подобная приведенной, называется контрактным подходом к анализу экономических институтов.

Существенными моментами контракта как правила, отличающими его от других типов правил, являются:

- сознательность и целенаправленность выработки данного правила его адресатами (сторонами контракта); другие правила могут формироваться без предварительного их обдумывания или проектирования, методом проб и ошибок;
- добровольность, взаимовыгодность участия в контракте его сторон; другие виды правил могут иметь резко асимметричный характер в плане распределения издержек и выгод;
- ограниченность действия данного правила только его адресатами - сторонами контракта; другие типы правил, — например, вводимые государством законы, — распространяются не только на законодателей, но и на всех других ееграждан;
- непосредственная связанность контракта с обменом или иным перемещением прав собственности (например, договор дарения какого-либо имущества, который не предполагает «встречного» движения иного имущества от бенефициара к донатору); другие виды правил могут непосредственно не затрагивать перемещения прав собственности.

Контракты представляют собой правила, «обслуживающие» (т.е. координирующие) различные обмены. Наиболее распространенной формой обменов считаются рыночные обмены, однако в целом разнообразие видов обменов гораздо шире.

Обменом мы будем называть отчуждение и присвоение прав собственности на те или иные блага между двумя или большим числом агентов, обусловленное их осознанным взаимодействием.

Отчуждение и присвоение прав собственности означает их перераспределение. Обмен представляет собой такое перераспределение прав собственности, которое сопряжено с принятием решений его участниками. Результаты перераспределения прав собственности (обмена), очевидно, зависят от того, как, при каких условиях, принимают решения его участники. Эти условия, или ситуации принятия решений, важно различать по признакам избирательности и симметричности. По признаку избирательности все множество обменов можно подразделить на избирательные, — те, где субъекты имеют возможность выбрать контрагента, предмет и пропорции обмена (в частности, цену), — и неизбирательные, где такая возможность отсутствует. По признаку симметричности обмены делятся на симметричные и асимметричные. В рамках первой группы возможности выбора одинаковы для сторон, в рамках второй группы — неодинаковы.

Сочетая эти признаки, легко получить теоретическую типологию, включающую 4 разновидности обменов, из которых два — асимметрично избирательные и асимметрично неизбирательные — фактически описывают один асимметричный тип обменов.

Дополнительное разнообразие в типологию обменов вносит признак «гарант обмена», — субъект или социальный механизм, защищающий новое распределение прав собственности на предмет(ы) обмена. Здесь выделяются следующие варианты: (1) один из участников обмена; (2) оба участника обмена; (3) третья сторона - индивид или частная организация; (4) государство в лице одной или нескольких государственных правоохранительных организаций; (5) традиция, обычай. При этом типичным случаем является защита обмена одновременно или последовательно несколькими гарантами.

Например, для рыночных контрактов, соответствующих симметрично избирательным обменам, типичным случаем является многослойная их защита, включающая все перечисленные типы гарантов, причем некоторые — в нескольких разных вариантах. Так, для предотвращения нарушения договоренности в рамках варианта (3) используются: крупные и авторитетные торговые компании, ассоциации предприятий, третейские суды, а также криминальные организации; в рамках варианта (4) — представители областной администрации, региональных законодательных собраний, а также суды¹⁴.

Поскольку контракты представляют собой сознательно выработанные правила, структурирующие взаимодействия их сторон на некоторый (конечный или неопределенный) промежуток времени, каждый контракт можно рассматривать как план совместной деятельности этих сторон. Если всякое правило предоставляет знающим его агентам лишь некоторую дескриптивную информацию о будущих возможных действиях других экономических агентов (в ситуациях, регламентируемых соответствующим правилом), контракт, будучи совокупностью взаимных обязательств, несет в себе нормативную, директивную информацию о действиях, которые должны быть совершены сторонами в будущем.

Разумеется, как и другие правила, контракты могут не исполняться, т.е. нарушаться (разрываться) той стороной, которая сочтет, что выгоды от разрыва (т.е. от переключения ресурсов нарушителя на другой вид деятельности) превышают издержки, связанные с санкциями, налагаемыми на нее за невыполнение обязательств. Однако вероятность нарушения контракта в общем случае можно оценить как меньшую по отношению к вероятности нарушения других правил. Ведь контракт разрабатывается и заключается целенаправленно; это означает, что у его сторон есть возможность учесть в этом плане совместных действий свои собственные интересы. Напротив, многие правила ориентированы на реализацию интересов их разработчиков, в то время как исполнять такие правила должны совсем другие экономические агенты. Если подобные правила возлагают на последних чрезмерные непроизводительные (для них) издержки, а контроль исполнения не слишком жесткий, либо санкции невелики, правило не будет исполняться с большой вероятностью.

Правило и права. Любое право индивида (или организации) — это возможность беспрепятственно осуществлять некоторые действия, в частности, — действия с тем или иным объектом (имуществом). Такая возможность есть прямое логическое следствие правила, в соответствии с которым подобные действия не подвергаются санкциям со стороны гаранта этого правила. Действия же, наказываемые в рамках принуждения правила к исполнению, не составляют содержания чьего-либо права.

Когда индивид действует в соответствии с правилом, т.е. становится его адресатом, он автоматически приобретает права, присущие этой роли. Это означает, что, совершая разрешенные правилом действия, он не

встретит какого-либо противодействия и, следовательно, не должен будет нести издержки, необходимые для защиты от такого противодействия¹⁵. Это означает, что с экономической точки зрения права являются средствами экономии ресурсов в процессе осуществления действий.

Разумеется, индивиды могут совершать действия, на которые у них нет прав. Однако при этом, как отмечалось выше, они могут подвергнуться санкциям и понести убытки. Следовательно, ожидаемые выгоды от совершения такого действия будут меньше, чем если бы индивид имел соответствующее право.

Можно, таким образом, заключить, что именно права являются еще одним (в дополнении к эффекту координации) конкретным социальным механизмом, с помощью которого правила обеспечивают экономию издержек.

Альтернативные институты.

Государство с его формальными институтами принуждения имеет сравнительные преимущества в осуществлении организованных санкций, во-первых, за счет своей монополии на примере насилия; во-вторых, за счет возможности осуществления долгосрочных инвестиций в технологии мониторинга и принуждения; в-третьих, за счет доверия граждан.

Относительные преимущества государства в распространении информации еще усиливают достоверность угрозы насилия. Поэтому организованные санкции за нарушение формальных институтов обычно берет на себя государство. Многие исследователи даже отождествляют формальные институты и государственные институты, употребляя данные термины в качестве синонимов⁶⁷. Но это справедливо для сильного государства с развитой рыночной экономикой и не всегда справедливо для государства слабого, не справляющегося со своими функциями (например, для государства с переходной экономикой). В слабом государстве сфера предложения формальных институтов — естественная государственная монополия — становится конкурентной: возникают альтернативные формальные институты, которые составляют прямую конкуренцию государственным.

Мы определили формальные институты, как институты, которым соответствуют зафиксированные в письменном виде правила, а санкции за их нарушение носят организованный характер. И хотя выполнение одного из этих условий практически всегда влечет за собой выполнение второго, есть и исключения, когда санкции осуществляет не государство, руководствуясь законами, а другие субъекты, которые действуют, опираясь на неписанные, хотя и достаточно прозрачные правила. Чтобы избежать путаницы, будем называть такие неформальные институты жесткими, подчеркивая организованный и строгий характер санкций за их нарушение.

Рассмотрим два примера жестких институтов, развитие которых в России сопровождало переход от плановой экономики к рыночной. Первый пример показывает, как в условиях слабого государства могут возникать альтернативные институты, функционирование которых связано с высокими издержками и является стабильным (они встраиваются в государственную систему, снижая ее эффективность). Второй пример показывает, как неспособность государства выполнять определенные функции стимулирует формирование альтернативных институтов, готовых эти функции исполнить и вытесняющих государство из сферы, где оно не является эффективным.

«Крыши»

«Крышей» называют в России криминальную силовую группировку, оказывающую покровительство какой-либо фирме и взамен регулярно изымающую у нее часть доходов. «Крышевание» заключается в решении проблем фирмы и в сфере коррупционного, и в сфере некоррупционного (налогового) обложения и может осуществляться как в рамках легальной силовой государственной структуры («красная крыша»), так и в рамках нелегальной силовой структуры («черная крыша»).

«Крыши» как часть криминальной системы, в чью юрисдикцию входит приведение в действие контрактов, получили особенно широкое распространение в теневой экономике — в наличных денежных расчетах, не отражающихся на балансах предприятий, и в псевдобартере. «Крыши» формировались в условиях, когда формальное право было неэффективным: слишком затратным, связанным с большими временными издержками, неопределенностью результата. Кроме того, если предмет сделки не был легальным или если фирме нужен был для решения вопросов силовой ресурс, «крыша» представляла собой единственный вариант защиты.

В условиях неэффективности институтов формального права «крыши» характеризуются очень высокой локальной эффективностью в сочетании с повышенными рисками для пользующихся ими экономических субъектов. Долгосрочная эффективность «крыш» как альтернативных жестких институтов сомнительна по следующим причинам.

- Такие институты носят эксклюзивный характер (фирма связана с одной «крышей»). Переход от одной «крыши» к другой для фирмы чрезвычайно труден. Если изначально она может до определенной степени выбирать «крышу», то поменять ее она уже практически не может, попав в финансовую зависимость и под жесткий контроль в сфере принятия стратегических решений.

- Находясь под постоянным давлением государства и друг друга, альтернативные жесткие институты могут неожиданно для прикрываемых ими фирм исчезнуть или оказаться не в состоянии выполнять свои функции. Поэтому фирма, пользующаяся услугами такого института, постоянно рискует столкнуться с затратами на поиск новой «крыши», налаживания отношений с ней и с неисполнением собственных контрактов.

Как криминальные группировки легитимировали свое положение в качестве «крыши»? Если руководитель фирмы отказывался от услуг группировки, та пыталась выстроить легенду, почему она имеет права на данную фирму. Были даже распространены определенные ритуалы «постановки крыши». Скажем, согласно одному из них считалось, что «крыша поставлена», когда имел место факт передачи денег представителю «крыши» от представителя фирмы, даже если представитель «крыши» просто брал 100 руб. на сигареты в долг. Отметим, что такой ритуал был известен одной стороне и совершенно не известен другой. Тем не менее создание прецедента давало основание для выставления регулярных требований со стороны группировки. Вообще все процессы были обставлены символическими ритуалами, во многом почерпнутыми из воровской среды, которой всегда была присуща своя альтернативная система права.

Воровские группировки доминировали в качестве «крыши» некоторое время, а потом стали набирать силу организованные преступные группировки. Но и в том, и другом случаях это были люди с общими ментальными моделями, с общей культурой.

Итак, «крыши» можно рассматривать как конкурирующие между собой альтернативные жесткие институты. Возникая на месте формальных (государственных) институтов защиты прав собственности, «крыши» постепенно начинали выполнять и другие функции, становясь элементом альтернативной системы права.

Разные «крыши» следовали разным стратегиям. Во многих случаях «крыши» начинали диктовать фирмам, как вести бизнес, становились их хозяевами или партнерами. При этом «крыша» — далеко не самый эффективный собственник: обладая силовым ресурсом, она испытывает дефицит ресурса управленческого. Были «крыши», которые строили свои отношения с бизнесом по типу феодальных. Понимая, что у них не хватает квалификации и управленческого ресурса для непрерывного мониторинга бизнеса, они доращивали «крышуемые» ими фирмы до определенных размеров, а потом изымали все активы и бросали.

Интересна сама по себе и конкуренция формальных и неформальных институтов в России. Поскольку формальные институты защиты прав собственности не могли финансироваться в достаточной мере ни по официальным, ни по неофициальным каналам, они были фактически вытеснены с рынка неформальными институтами, которые этих ограничений не знали. Если бы наша милиция и суды начали официально взимать с граждан платежи за осуществление своих непосредственных функций, то, вполне возможно, они были бы более успешны, чем их неформальные конкуренты.

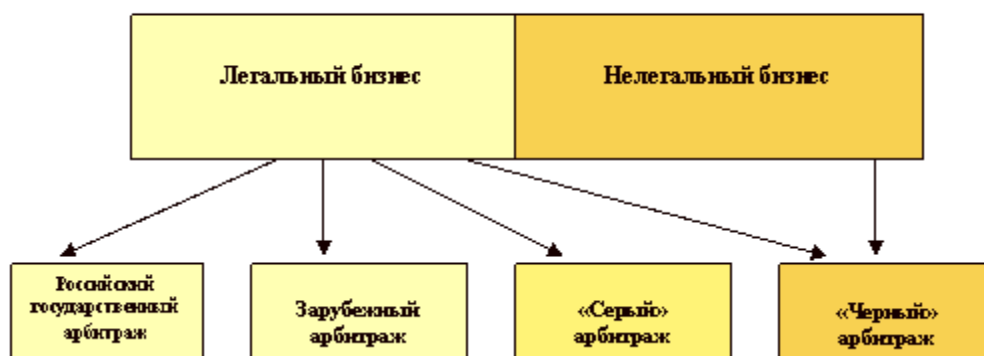
«Черные» арбитражные суды

С началом рыночных реформ в российской экономике возникла реальная необходимость улаживания хозяйственных споров между независимыми хозяйствующими субъектами. Но наши арбитражные суды прежде этим никогда не занимались, ибо при плановой экономике таковые субъекты попросту отсутствовали — тогда не было никакой независимости, как не было и свободы заключения контрактов. Поэтому к работе в новых условиях наши арбитражные суды оказались совершенно не приспособлены. Не обладая никакими экспертными качествами, да и не понимая, на что они имеют право, а на что нет, суды рассматривали дела очень подолгу. В результате такое разбирательство становилось бессмысленным с экономической точки зрения. Но даже если решение было принято, его почти невозможно было исполнить из-за отсутствия реальной системы принуждения. К тому же этим судам стала свойственна ангажированность. А когда предприятия начали пользоваться бартером, то появился спрос на улаживание конфликтов, которые просто нельзя было выносить на рассмотрение арбитражных судов.

И тогда возникли «черные» арбитражные суды — суды нелегальные, хотя споры в них улаживали профессиональные юристы в соответствии с действующими в России нормами права. «Черные» арбитражные суды существуют и поныне, и работают они гораздо эффективнее, чем их легальные аналоги, хотя в последствие время ситуации постепенно меняется.

Почему сегодня и легальные, и нелегальные арбитражные суды применяют одни и те же нормы права? Да потому, что ничего формально ратифицированного в области хозяйственных отношений в криминальном бизнесе нет. Конечно, существуют и неформальные механизмы улаживания конфликтов. Это, например, суд воровской чести, опирающийся на неформальный кодекс, который складывался много десятков лет. Но хозяйственные споры — веяние нового времени, и чтобы их разрешать, надо иметь писанный документ, иначе рассуждать о справедливости можно очень долго.

«Черные» арбитражные суды будут существовать до тех пор, пока будет существовать криминальный бизнес — вопрос о непоставленности товара против платежа при торговле героином вряд ли будет разбираться в легальном арбитражном суде. Другой вопрос, что нужно, чтобы их вытеснить из всех прочих сфер, и нужно ли это вообще. Тут возможны два подхода: глобальный и эволюционный. Глобальный подход состоит в ликвидации системы государственных арбитражных судов как таковой и перехода к третейским судам. А эволюционный подход — это обеспечение конкурентных условий альтернативным судебным системам с тем, чтобы конкуренция со стороны третейских судов постепенно вынудила арбитражные суды повысить свой профессиональный уровень. Проблема в том, что у нас нет качественного механизма исполнения решения третейских судов — ведь «черный» третейский суд отличается от «белых» третейских судов именно наличием высокоэффективного механизма исполнения.



Если нелегальный бизнес может обращаться при необходимости только к «черному» арбитражу, то у легального бизнеса диапазон выбора в этом случае значительно шире.

Легальный бизнес может предусмотреть в контракте использование не только российского государственного арбитража, но и зарубежного, указав, что при возникновении спорной ситуации она будет разбираться в арбитражном суде такой-то страны согласно нормам российского права. Данный подход позволяет импортировать именно механизм принуждения, когда система принуждения к исполнению права слаба, в то время как само право не обладает дефектами в части, касаемой сути спорной ситуации. То есть в интересах экономических агентов четко разграничивать качество права и качество правовой системы, приводящей это право в исполнение.

Кроме того, легальный бизнес может воспользоваться неформальным арбитражем — либо «серым», когда арбитражное решение не перечеркивает решение официальной юстиции, а лишь дополняет его или предлагает альтернативу без обязательного подчинения; либо «черным», когда такое решение доминирует над решением официальной юстиции.

Заметим, что в советское время существовали аналоги «черных» арбитражных судов. Они возникали в тех сферах, которые не защищались государством (например, на скачках), или в тех регионах, где влияние государства было минимальным (скажем, в труднодоступных горных районах Средней Азии и Кавказа).

Основные понятия

Ограниченная рациональность

Образец поведения

Норма (правило)

Оппортунистическое поведение

Механизм принуждения к исполнению правила

Институт

Ограничительная функция института

Координационная функция института

Распределительная функция института
 Формальные правила
 Неформальные правила
 Институциональная среда
 Институциональное соглашение
 Иерархия правил
 Надконституционные правила
 Конституционные правила
 Экономические правила
 Контракты
 Обмен
 Права
 Права собственности
 Исключительность прав собственности
 Спецификация прав собственности
 Размывание прав собственности

Вопросы для повторения

1. Является ли информация ограничением при принятии экономических решений?
2. Как связаны ограниченность информации и возникновение привычек?
3. Всегда ли образцы поведения способствуют максимизации полезности?
4. Всегда ли нарушение правила нежелательно с экономической точки зрения?
5. Всякое ли правило является институтом?
6. Всегда ли наличие регулярности в поведении означает существование соответствующего института?
7. Верно ли, что любой институт создает распределительный эффект?
8. Чем формальные правила отличаются от неформальных?
9. Как могут соотноситься между собой формальные и неформальные правила в статике и в динамике?
10. Какова логика действия механизма принуждения правила к исполнению?
11. Что включается в состав институциональной среды?
12. Что представляют собой институциональные соглашения?
13. Какие типы правил относятся, с экономической точки зрения, к конституционным правилам?

Тесты

1. Под институтами в неоинституциональной теории понимается:
 - а) разработанные людьми ограничения;
 - б) результат процессов, происходивших в прошлом;
 - в) высшие учебные заведения;
 - г) «правила игры» в обществе.
2. В состав института не входят:
 - а) формальные правила;
 - б) неформальные нормы;
 - в) организации;
 - г) система наказания.
3. Формальные правила это:
 - а) конституция;
 - б) традиция;
 - в) обычай;
 - г) закон.

4. Большая устойчивость неформальных норм определяется:

- а) длительностью их эволюции;
- б) искусственным установлением «сверху»;
- в) судебной практикой;
- г) законодательством.

5. Неформальная институционализация:

- а) влияние неформальных норм на формальные правила;
- б) несогласование формальных правил и неформальных норм;
- в) закрепление неформальных норм в законодательстве;
- г) оппортунистическое поведение.

6. Институциональный конфликт это:

- а) конфликт между производителями и потребителями;
- б) конфликт между системой наказания и системой принуждения;
- в) несогласование формальных правил и неформальных норм;
- г) несогласование намерений и действий покупателя.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 1,2);
2. Бьюкенен Дж. М. Сочинения / Фонд экономической инициативы; гл. ред. Нуреев Р.М. и др. – М.: «Тaurus Альфа», 1997. (статья Р.М.Нуреева);
3. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2006. (гл.3);
4. Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996. (гл.1.3);
5. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007. (гл.1);
6. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.3);
7. Литвинцева Г.П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики. – Новосибирск: НГТУ, 2000. (гл.1);
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. (гл. 1);
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. (гл.2);
10. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.4, 5).

Тема 3. Трансакционные издержки

1.Трансакции

Подход Коммонса.

По мнению Коммонса, подход к трансакции как к простому обмену товарами должен уступить место подходу к трансакции как к обмену правами собственности, что позволит учесть все многообразие институциональных аспектов обмена. Трансакция — не просто обмен между индивидами или группами индивидов. «Трансакция — это отчуждение и приобретение индивидами прав собственности и свобод, созданных обществом».

Обмен правами собственности между индивидами может быть либо добровольным (с целью перераспределения благосостояния или увеличения эффективности), либо принудительным. Соответственно Коммонс выделяет три основных идеальных типа трансакций: трансакции сделки, управления и рационирования.

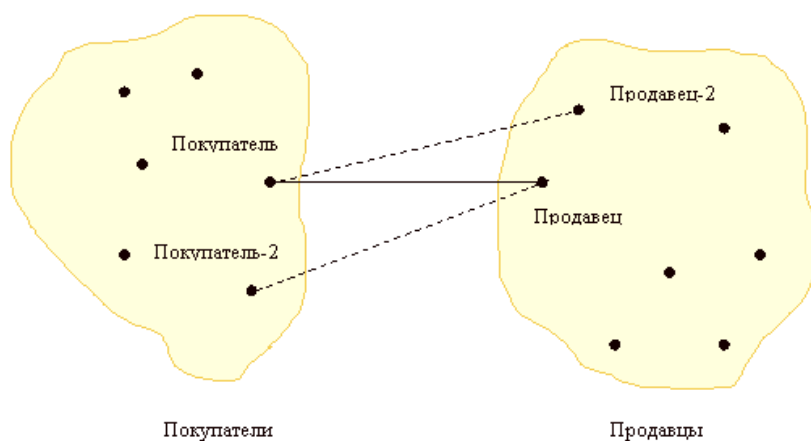
Трансакция сделки

Вы решили приобрести пианино и, изучив рынок, нашли продавца с наиболее привлекательными для вас условиями. Обмен «пианино — деньги» будет взаимовыгодным, если продавец оценивает имеющееся у него пианино в сумму денег меньшую, чем его оцениваете вы. Это взаимодействие подразумевает, что участники обмениваются правами собственности: вы получаете права собственности

на пианино, имеющееся у продавца, а продавец — права собственности на ваши деньги. Такое взаимодействие, или транзакцию, Коммонс называет транзакцией сделки (или просто сделкой).

В этой сделке (как и в любой другой) по крайней мере два участника — Продавец и Покупатель. Однако при этом вы, покупая пианино, обязательно держите на примете альтернативный чуть менее выгодный для вас вариант — другого Продавца (Продавец-2). Аналогично и Продавец пианино учитывает возможные альтернативы: кому еще он может реализовать имеющийся у него инструмент и на каких условиях. Альтернативы Продавец-2 и Покупатель-2 также входят в число участников транзакции сделки, поскольку присущие им характеристики (например, насколько меньше Покупатель-2 по сравнению с Покупателем готов заплатить за товар) влияют на характер сделки, заключаемой между Продавцом и Покупателем. Действительно, от того, какую цену готов предложить за пианино ваш конкурент, зависит упорство, с которым вы будете настаивать на своей цене. В свою очередь, позиции Продавца будут зависеть от того, есть ли в ближайшем окружении другие владельцы пианино, желающие их продать.

Таким образом, реально в сделке участвуют четыре стороны. «Вторые» агенты необходимы для свободы вступления в данную конкретную сделку, что обеспечивает одинаковый правовой статус участников. Присутствие других экономических агентов рынка предполагается лишь потенциально.



Посредством сделок происходит перераспределение уже существующих благ (достигаются и реализуются соглашения об обмене собственностью). Никаких новых благ не производится. Взаимозависимость участников транзакции сделки обусловлена редкостью ресурсов и наличием потенциала для взаимовыгодного обмена. Несмотря на равный правовой статус, соотношение переговорной силы участников может быть произвольным, в связи с чем возможны различия в дележе возникающего излишка.

Хорошая репутация обеспечивает высокую переговорную силу, позволяя заключать контракты на выгодных условиях. Например, в контрактах фирмы «Sony» на продажу профессионального оборудования условия не оговариваются, предоплата — 100%, срок поставки — через четыре месяца, гарантий никаких, кроме доброго имени фирмы, конечно! И при этом у них огромное количество клиентов.

Итак, транзакции сделки представляют собой свободное перераспределение прав собственности на редкие блага между равными с правовой точки зрения экономическими агентами.

Транзакция управления

В свою фирму для поддержки базы данных вы нанимаете программиста. Обмен «программистские услуги — оплата» будет для вас выгоден, если программист оценивает свои услуги в сумму меньшую, чем те затраты, с которыми для вас связана самостоятельная поддержка базы. Такое взаимодействие Коммонс назвал транзакцией управления.

В транзакциях данного типа — два участника, причем один из них, вступая в транзакцию, добровольно признает за другим право отдавать приказы, которые он соглашается выполнять в обмен на определенное вознаграждение. То есть одна из сторон сознательно признает за собой статус подчинения⁷. Примером здесь могут служить отношения нанимателя и наемного работника (хозяина и слуги, акционера и менеджера и т. п.). Стороны обладают различными наборами полномочий, и передача прав односторонняя: подчиненная сторона передает часть их другой стороне. Именно посредством этих транзакций создается богатство. Их цель — повысить эффективность деятельности путем

перераспределения заданий между экономическими агентами. Скажем, акционеру выгоднее поручить заботу об акциях менеджеру, нежели самому заниматься оптимизацией своего портфеля.

Итак, в трансакции управления индивиды вступают добровольно, а не принудительно. И те, чья свобода воли в рамках данного типа трансакций ограничивается условиями контракта, получают определенную компенсацию. Эти трансакции обычно характеризуют трудовые отношения и направлены на создание богатства.

Трансакция рациионирования

Пример трансакции рациионирования — определение законодательной властью величины налоговых ставок, которые, в свою очередь, влияют на издержки функционирования хозяйствующих субъектов. Отметим, что принятие подобных решений не подразумевает переговоров с участниками рынка; это волевые решения власти, обязательные для исполнения. Хозяйствующие субъекты должны им подчиниться независимо от того, нравятся они им или нет, выгодны они для них или нет.

В трансакции рациионирования (как и в трансакции управления) участвуют две стороны, но разница в их правовом статусе в этом случае не добровольна. Она обусловлена некой изначально заданной правовой структурой, существующей в обществе и внешней по отношению к данной трансакции. Другое принципиальное отличие трансакции рациионирования от трансакции управления в том, что в роли высшей стороны здесь выступает коллективный орган. Трансакция рациионирования описывает взаимоотношения, которые построены не на правах равенства и свободы, а на правах принуждения и повиновения. Эта трансакция распределяет издержки и выгоды создания богатства посредством диктата агентов, которые обладают более высоким правовым статусом. Скажем, любые судебные решения суть трансакции рациионирования.

Итак, трансакции рациионирования отражают преимущественно властные решения, определяющие издержки и выгоды подданных от создания общественного богатства.

Классификацию Коммонса можно обобщить следующим образом.

Сравнительные характеристики трансакций

Характеристики	Тип трансакции		
	Трансакция сделки	Трансакция управления	Трансакция рациионирования
Участвующие стороны	4 участника	2 участника	2 участника (один из них — коллективный)
Основа взаимоотношений	Одинаковый правовой статус, различная переговорная сила	Добровольное признание различий в правовом статусе	Вынужденное признание различий в правовом статусе
Преобразование богатства	Перераспределение богатства	Создание богатства	Распределение издержек и выгод от создания богатства
Универсальный принцип	Редкость	Эффективность	Принуждение

Уильямсон выделяет три наиболее значимых, по его мнению, параметра трансакции: частоту, неопределенность и специфичность задействованных в ней активов.

Специфичные активы — это активы, которые не могут быть использованы альтернативным образом без существенной потери в их производственном потенциале.

Для количественной оценки специфичности актива можно использовать отношение

$$A = \frac{V_{alt}}{V},$$

где V — выгода от использования актива, V_{alt} — альтернативные издержки. У специфичного актива показатель A стремится к 0, у неспецифичного — к 1.

Изначально Уильямсон выделил четыре основных типа специфичности активов:

- **специфичность местоположения**, обусловленную низкой мобильностью активов в связи со значительными издержками их передвижения или ввода в действие (это, скажем, взаимозависимые производства, размещенные в непосредственной близости друг от друга ради существенной экономии на транспортных издержках и издержках хранения продукции);
- **специфичность физических активов**, определяемую физическими особенностями ресурсов (это, например, детали, которые могут быть использованы только для сборки определенного типа автомашин);
- **специфичность человеческих активов** (человеческого капитала), возникающую вследствие приобретения работником навыков, которые могут быть применены только на данном месте работы, в этой фирме или организации (так, бухгалтер, имеющий навыки определенных проводок, которые характерны только для деятельности его фирмы, обладает специфическим человеческим капиталом — уволившись, он не сможет применить этот навык где-то еще, тогда как знание им таблицы умножения неспецифично по отношению к его фирме);
- **целевые активы** (инвестиции), направленные на расширение имеющихся производственных мощностей с тем, чтобы удовлетворить спрос конкретного покупателя.

Активы, специфичность которых крайне высока, т. е. ценность которых при альтернативном использовании падает практически до нуля, называют **идиосинкратическими**. К таковым относится половина производственных инвестиций — инвестиций в конкретные технологические процессы. Скажем, построенную домну можно использовать только по прямому назначению и никак более. Даже если на ней устраивать соревнования скалолазов, это не окупит и 1% затрат на ее строительство. В данном случае актив идиосинкратичен, т. е. жестко привязан к определенной транзакции.

Различные типы транзакций и выбор оптимальной формы управления

Параметры транзакции, согласно Уильямсону, обуславливают необходимость создания специальной структуры для управления ею. Рассмотрим в этой связи четыре типа транзакций.

Разовая сделка с участием активов общего назначения

Примером разовой сделки может служить покупка чайника в магазине. Купив однажды чайник, вы купите следующий лишь тогда, когда этот перестанет работать. Приобретение чайника выйдет за рамки единичной, не повторяющейся транзакции, если только вы покупаете его с целью последующей перепродажи или если вы, скажем, являетесь владельцем гостиницы и хотите, чтобы в каждом номере имелся чайник. Если же вы — типичный потребитель, то приобретение чайника для вас будет атомарной транзакцией. В этом случае частота транзакции редкая.

Кроме того, здесь нет специфичности активов. Продавцу чайника безразлично, кому его продать — вам или кому-либо другому. Единственным критерием для него выступает цена. Активы, которые включены в эту транзакцию: со стороны продавца — чайник, с вашей стороны — деньги. Для вас альтернативные издержки покупки чайника у этого продавца и для продавца альтернативные издержки продажи чайника вам за ваши деньги практически совпадают с ценностью данной сделки. Продавец не будет бежать за вами, умоляя купить чайник. Он будет стремиться продать чайник, но не будет стремиться продать его именно вам.

Таким образом, разовый обмен на анонимном рынке не требует создания специальных структур управления: конкурентный рынок эффективно справляется с задачей реализации данного типа транзакций.

Повторяющаяся сделка с участием активов общего назначения

Регулярно покупая хлеб у одного и того же булочника, вы уже уверились в хорошем качестве его продукции. Поэтому вы не будете каждый раз тратить время и силы, чтобы определить, качественный ли хлеб он вам продал, какой хлеб пекут в других булочных, и т. д. Тем самым вы значительно экономите на издержках поиска хлеба, на издержках измерения его качества, а у продавца появляется больше уверенности в обороте (в том, что хлеб будет реализован). Ежедневно из булочных на переработку уходит 30—40% хлеба, и булочник, несомненно, крайне заинтересован в постоянном клиенте. Однако вы — покупатель очень небольшой части его оборота, благодаря чему ваш уход к конкуренту или отъезд из города не станут для булочника трагедией. Хлеб, испеченный для вас, он может продать кому угодно за ту же цену.

Соответственно, как и в предыдущем случае, такие транзакции реализуются на конкурентном рынке без создания специальных структур управления ими.

Разовая сделка с участием специфичных активов

Специфичный актив намеренно создается под определенную транзакцию или под некоторое множество. Например, если вы построили здание станкоинструментального цеха для некой фабрики, а она в последний момент разорвала с вами контракт, то вы, конечно, сможете использовать это здание альтернативно (скажем, под спортзал). Однако даже следующая после наилучшей возможность использования данного актива принесет вам куда меньший доход и будет связана с риском.

При расторжении контракта на продажу неспецифичного актива продавец не несет особого убытка. Напротив, расторжение контракта на продажу специфичного актива приводит к значительным для него потерям. Если сделка носит разовый характер, у продавца практически нет шансов окупить издержки. Он никак не может повлиять на контрагента — ведь он с ним больше никогда не увидится. Соответственно, в этом случае нужны определенные гарантии осуществления сделки. Полагаться на репутацию партнера, с которым вы больше не намерены вести дела, бессмысленно. Тогда как же разрешать конфликты? Одним из способов является трехстороннее управление транзакцией — привлечение третьей стороны для выполнения арбитражных функций.

Если же мы говорим об активе идиосинкратическом, то при больших потенциальных потерях возможно создание фирмы. Так, вам могут предложить сделать следующую идиосинкратическую инвестицию: установить за свои деньги на передельном заводе мартеновскую печь и использовать ее по назначению, в соответствии с заключенным с вами контрактом. Тем самым вам предложат взять на себя определенную часть технологического процесса при условии, что он независим от остального производства. Подобное бывает, например, в секторе производства комплектующих и запасных частей (в каждом случае для достаточно уникального производства), где предпочитают иметь независимых производителей-поставщиков. Однако в большинстве случаев требуется, чтобы идиосинкратические инвестиции управлялись в рамках единой собственности. Классический ответ теории транзакционных издержек: идиосинкратические транзакции требуют единого управления — иерархических отношений, т. е. фирмы.

Повторяющаяся сделка с участием специфичных активов

Если взаимодействие является повторяющимся, то, наряду с рассмотренными выше механизмами, существует еще угроза потери репутации. Поэтому здесь возможна, согласно Уильямсону, фундаментальная трансформация рыночных отношений в отношения взаимозависимости, когда вместо рыночного типа связи между продавцом и покупателем возникает внерыночный тип двустороннего партнерства — двустороннее управление сделкой. Происходить это может, например, следующим образом. Фирмы вступают в аукционную игру за контракт на выполнение заказа (чаще всего — правительственного или крупной фирмы). Кто-то из них этот контракт выигрывает в рамках чисто рыночного взаимодействия. Однако, когда на рынок повторно будет вынесен подобный заказ, у фирмы, первый раз выигравшей контракт на его выполнение, будет столь большое преимущество перед всеми другими фирмами, что любой другой выбор будет не выгоден не только данной фирме (она понесет потери, ибо вложила средства в какие-то специфичные активы), но и покупателю услуг. Скажем, будь то Министерство обороны России, США или Кувейта, оно постарается покупать оборонную технику у поставщика, чьими услугами оно уже пользовалось ранее. При этом производитель (поставщик услуг или товаров) и покупатель не образуют никакой совместной фирмы, но между ними возникают отношения взаимозависимости, основанные на том, что производитель сделал специфические инвестиции и адаптировал свой товар к специфическим условиям данного покупателя. Однако, покупатель каждый раз будет проводить торги, тем самым создавая угрозу возможного перехода к другому поставщику. Это делается не для того чтобы избавиться от своего поставщика, а для того чтобы добиться лучших для себя условий контракта и предотвратить возможность оппортунистического поведения с его стороны.

Уильямсон полагает, что фактически в экономике мы имеем дело не с рынком и отдельными фирмами (особенно, когда речь идет не о потребительском секторе, а о секторе контрактов компаний между собой), а с очень плотной сетью отношений взаимозависимости, которыми связаны фирмы-партнеры. Сравнительные характеристики выделенных Уильямсоном типов транзакций даны в таблице.

Сравнительные характеристики транзакций

		Активы, участвующие в транзакции		
		Неспецифические	Специфические	Идиосинкратические
Транзакции	Редкие	Рыночные отношения	Арбитраж (трехстороннее управление)	
	регулярные		Фундаментальная трансформация (двустороннее управление)	Фирма (единое управление)

2. Типы транзакционных издержек

Прямые и альтернативные издержки

Транзакционные издержки могут иметь прямую или альтернативную природу.

Прямые транзакционные издержки — это непосредственные затраты экономического агента (предприятия, домохозяйства или индивида) на поиск информации, заключение контракта, оформление прав собственности, принуждения контрагента к исполнению взятых обязательств. То есть это те издержки, которые сопровождают транзакцию в процессе ее реализации.

Прежде чем решить, вступать ли ему в сделку, экономический агент оценит затраты, с ней связанные. Он посчитает сделку выгодной для себя, если производственные издержки будут ниже ожидаемой прибыли. Но он должен учесть также транзакционные издержки. И если сумма транзакционных и производственных издержек превысит ожидаемую прибыль, он откажется от заключения сделки.

Если высокие транзакционные издержки обуславливают отказ экономического агента от реализации транзакции, то потери упущенной выгоды называются альтернативными транзакционными издержками.

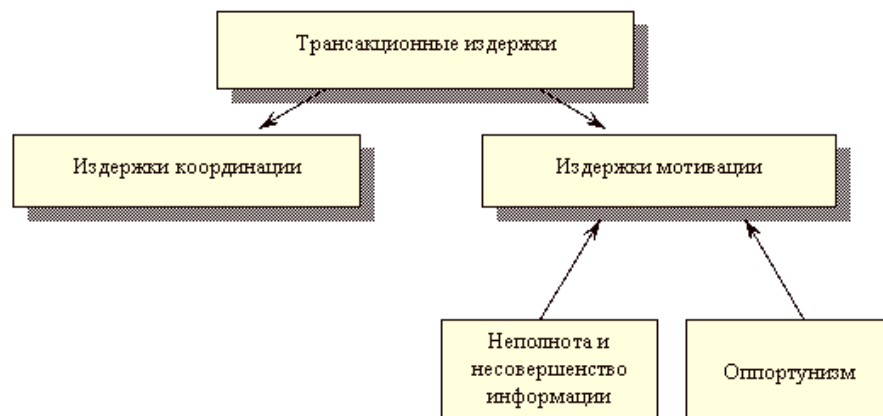
Рассмотрим пример. Вы — студент, подрабатывающий курьером в свободное от учебы время. Вы приобретаете садовый участок за городом с намерением посадить там помидоры, вырастить их и продать. Как вы представляете себе этот процесс? Выращиваем на окне саженцы, высаживаем их в нужный момент в землю, пропалываем периодически. Помидоры вырастают, мы их собираем, ловим попутную машину до города, привозим на рынок и продаем. Конечно, если выручка превышает издержки, дело это выгодное. Но во что трансформируется данная цепочка в реальности?

Вы сажаете помидоры, они созревают, вы приезжаете на участок, и тут выясняется, что все помидоры собрали бомжи. В следующем году вы можете либо нанять соседа, который будет ваши помидоры охранять, однако плата за его труды съест львиную долю выручки от продажи урожая; либо периодически приезжать на участок и распугивать бомжей, но тогда вы пропустите какие-то занятия и будете вынуждены брать отгулы на работе, что обернется потерянными знаниями и недополученной зарплатой. То есть для вас издержки защиты ваших прав собственности запретительно высоки, они сводят на нет всю выгоду от данной транзакции. И в итоге вы решаете помидоры не сажать. В этом случае у вас нет прямых транзакционных издержек, вы от них избавились. Но своим решением вы обусловили издержки альтернативные — отказавшись от карьеры овощевода, вы недополучили прибыль.

Другой пример. Эффективно работающее предприятие хочет взять кредит для реализации проекта, в надежности и выгоды которого оно уверено. Однако это предприятие совершенно непрозрачно для инвесторов. Оно специально ведет бухгалтерию таким образом, чтобы стороннему проверяющему невозможно было в ней разобраться. В результате, оно успешно скрывает часть прибыли, но не может получить кредит в банке, поскольку издержки, связанные с доказательством собственной платежеспособности, чрезмерно высоки.

Различные классификации транзакционных издержек

Издержки координации и мотивации (классификация Милгрота — Робертса)



Издержки координации — это затраты, направленные на то, чтобы обеспечить временное и пространственное соответствие участников транзакции. Такие издержки могут возникать и в рыночных транзакциях, и внутри фирмы. На рынке издержки координации обусловлены необходимостью определить цену товара и характеристики потенциальных партнеров и свести их воедино. Внутри фирмы, структуры иерархической, издержки координации представляют собой издержки передачи информации по различным уровням фирмы, выработки эффективного плана ее деятельности, доведения этого плана до работников и его последующего осуществления. Кроме того, издержки координации включают в себя альтернативные издержки потерянного времени.

Классификация Милгрота — Робертса наиболее удобна для анализа транзакционных издержек, возникающих во внутрифирменных иерархиях. С ее помощью можно оценить, как с наименьшими затратами скоординировать действия работников, как оптимально распределить информационные потоки, а также учесть возможность искажения информации при ее передаче от нижестоящих работников к вышестоящим.

Издержки мотивации — это затраты на обеспечение контроля, мониторинга, сбора информации о соблюдении партнерами взаимных обязательств в рамках контракта и пр. Как и издержки координации, они могут возникать и на рынке, и внутри фирмы, что обусловлено двумя факторами — неполнотой и несовершенством информации, а также оппортунизмом участников взаимодействия. Заметим, что в случае, когда несовершенство информации существенно снижает стимулы агентов к вступлению в сделку, приходится создавать дополнительную и (весьма затратную!) стимулирующую инфраструктуру.

Издержки *ex ante* и *ex post* (классификация Норта — Эггертссона)

Используя классификацию Милгрота — Робертса, можно выделить потенциальные источники транзакционных издержек, но сложно даже качественно оценить сами эти издержки в конкретной сделке. Для этого необходима другая классификация — простая и наглядная классификация Норта — Эггертссона (первым ее предложил Норт, а четко сформулировал Эггертссон). Она, единственная, построена по наблюдаемым внешним признакам некоей деятельности, которая порождает соответствующие издержки и позволяет проследить их по мере реализации этапов контрактных отношений. В данной классификации выделяются шесть категорий транзакционных издержек:

1. издержки поиска информации (search activities);
2. издержки ведения переговоров (bargaining activities);
3. издержки составления контракта (contract making activities);
4. издержки мониторинга (monitoring);
5. издержки принуждения к исполнению контрактов (enforcement);
6. издержки защиты от третьих лиц (protection vs 3rd parties).

Рассмотрим их последовательно.

Издержки поиска информации

Существует четыре основных сферы поиска:

- приемлемой цены;
- информация о качестве имеющихся товаров и услуг;
- информация о «качестве» продавцов;
- информации о «качестве» покупателей.

Затраты, связанные с деятельностью в этих сферах, несут все хозяйствующие субъекты — и индивиды, и фирмы. Например, для покупателей на рынке, издержки поиска складываются, прежде всего, из альтернативных издержек потерянного времени. Именно поэтому покупатели с низким доходом тратят на магазины гораздо больше времени, чем покупатели с высоким доходом — ведь для последних «время — деньги». Уровнем дохода определяется и выбор стратегии поиска: покупатели с низким доходом, как правило, осуществляют поиск самостоятельно, а покупатели с высоким доходом часто прибегают к помощи специальных структур (скажем, специализированных информационных агентств по сдаче-найму жилья, по поиску нянь и домашних работников и т. д.). Зависят методы поиска и усилия, связанные с ним, и от того, насколько значима для покупателя предполагаемая стоимость покупки.

Как в эпоху дефицита товары доставали через знакомых, так и сейчас многие рутины, связанные с поиском, включают в себя использование дружеских связей. Показательны в этом смысле данные о различных стратегиях поиска работы. (Они свидетельствуют, что получение информации через социальные сети (от родственников и знакомых) является распространенной практикой как для работников, так и для нанимателей. Причина проста: все участники взаимодействия гораздо больше доверяют информации, полученной по социальным сетям, а не на открытом анонимном рынке, поскольку у «проверенных» источников информации гораздо меньше стимулов предоставлять некачественную информацию.

Российские компании в массе своей пока еще не придают большого значения изучению рынка (маркетингу). Фирм, которые выделяют крупные суммы на маркетинг, в настоящее время мало. Возможно, это связано с тем, что маркетинговые действия наследуются и сохраняются в фирме в качестве рутин, у нас же в силу нашего прошлого (плановой экономики) они не были сформированы. Для наших фирм поиск информации — действие почти всегда вынужденное. При этом фирмы, не тратящие деньги на исследование рынка, обычно несут потери. Они занимают позицию пассивных продавцов (когда у них хотят купить), а не активных (когда они хотят продать), хотя активная позиция в большинстве случаев выгоднее.

В СССР «сбыт» и «снабжение» в нашей стране были устроены совершенно по-разному. Наши снабженцы везде имели связи и всюду могли проникнуть, с собой у них всегда были коньяк, икра, деньги, что способствовало успеху переговоров. А, например, в США снабженцы — это люди, которые ни с кем не хотят иметь дела. К ним приходят и предлагают на продажу товар, а они под любым предлогом стараются от него отказаться. И такое различие было обусловлено не разными культурами, а разным устройством экономических систем. Именно в связи с изменением условий функционирования нашей экономической системы изменился сейчас образ наших снабженцев. Если прежде они были способны договориться со всеми и обо всем, то теперь это жесткие, неуступчивые люди.

Эффективность деятельности некоторых организаций (скажем, банков и кредитных бюро) напрямую зависит от усилий по анализу информации. Без сбора, обработки и постоянного мониторинга информации о заемщиках банковские учреждения, выдающие кредиты, быстро столкнулись бы с проблемой крайне высокой доли невозвращаемых, «мертвых» кредитов. Например, в США банки, экономя на собственных издержках поиска, пользуются услугами компаний, торгующих информацией о кредитной истории третьих лиц (подобная деятельность не запрещена законом), и американцы очень боятся попасть в «плохую» часть составляемых этими компаниями рейтингов.

В развитых рыночных экономиках банки служат посредниками между кредиторами и заемщиками. Но в плановых экономиках банки не выполняли таких посреднических функций. Депозитные и кредитные ставки определялись обычно на основе административных решений, а не на основе независимой оценки качества финансируемых проектов. Если предприятие не возвращало кредит, это никоим образом не сказывалось на решении о выдаче ему кредита в будущем. В результате, в начале переходного периода от плановой экономики к рыночной в странах Восточной Европы и бывшие государственные, и вновь создаваемые коммерческие банки столкнулись с серьезной проблемой оценки и мониторинга кредитов. Эффективность этих оценок стала определяющим фактором их состоятельности. Однако у банков отсутствовал опыт подобного рода деятельности, соответствующие издержки были для них крайне высоки.

Последнее, в свою очередь, явилось причиной их крайней пассивности в сфере мониторинга и способствовало оседанию в портфелях «плохих» кредитов.

В последние годы крупные российские компании увеличили объемы затрат на приобретение информации, связанной с уровнем оплаты труда работников того или иного уровня. Такой мониторинг необходим компаниям, чтобы, с одной стороны, не переплачивать своим работникам, а с другой — предотвратить уход лучших из них в другие компании. И рынок отреагировал на этот запрос появлением маркетинговых фирм, которые проводят исследования и продают клиентам нужную информацию. Как правило, в ней нет данных о заработках в конкретных компаниях, но есть сведения о средней заработной плате в компаниях на рынке в целом или в его сегменте. Обходится компаниям такой обзор примерно в 1500 дол. в год, информация же по конкретным компаниям-конкурентам ценится гораздо дороже (стоимость обзора рынка на заказ доходит до нескольких десятков тысяч долларов). Тем не менее даже такие затраты для крупных компаний в большинстве случаев оправданы, так как позволяют экономить значительные суммы на оплате труда.

Поиск деловых партнеров фирмами: спектр возможных стратегий



Фирмы, которые работают на рынке, часто сталкиваются с проблемой поиска делового партнера, способного выполнить в соответствии с заданными стандартами взятые на себя обязательства, причем в оговоренное время и за оговоренную цену. Представления фирм о множестве потенциальных партнеров, их деловой репутации и условиях, на которых они будут согласны сотрудничать, складываются, с одной стороны, на основе личных знакомств и сведений, полученных в своей профессиональной среде. С другой стороны, они складываются на основе сведений, полученных из более формальных, деперсонифицированных источников — таких, как отзывы торговых ассоциаций и банков, квалификационные дипломы и сертификаты, заключения аудиторских компаний. Бóльшая формализация механизмов снижения неопределенности в отношении способностей и надежности потенциальных деловых партнеров расширяет для фирм круг поиска.

Итак, во-первых, поиск партнеров зависит от степени интенсивности использования личных связей. И, во-вторых, он зависит от доверия к отраслевым стандартам и нормам, что напрямую связано с членством в отраслевых ассоциациях.

В одних странах барьеры входа и выхода из отрасли выше, чем в других, поэтому число потенциальных деловых партнеров, подходящих для конкретных транзакций, здесь определено более формально. Если же все предприятия отрасли размещены в одном регионе и имеют сходные механизмы координации, то правила поиска партнеров могут быть относительно неформальными. Иногда они могут строиться на приписываемых характеристиках (например, на принадлежности к этнической группе).

В других странах существуют более формализованные правила поиска. Скажем, в Японии фирмы при поиске партнеров прежде всего обращают внимание на лицензии и сертификаты, которыми обладают кандидаты. Эти правила официально признаются и воспроизводятся с помощью подконтрольной государству политики занятости и иными способами. Очевидно, что издержки поиска партнеров значительно ниже в той отрасли, которая жестко структурирована. Однако при этом круг возможных партнеров сужается.

Опираясь на вышесказанное, можно выделить четыре идеальных типа поиска деловых партнеров.

Идеальные типы поиска деловых партнеров

Интенсивность использования личных связей

	Интенсивность использования личных связей	
	Высокая	Низкая
Доверие к отраслевым стандартам и нормам	Низкое	Идиосинкратический Рутинный
	Высокое	Всеобъемлющий Отраслевой

Идиосинкратический поиск. Такой поиск преимущественно основан на личных связях и (или) на приписываемых характеристиках, а не на институционализированных отраслевых стандартах и нормах. В силу низкого доверия к последним, информация, собранная подобным образом, не может быть использована при анализе эффективности других отношений. Поэтому затраты, связанные с поиском, носят идиосинкратический характер (отсюда и название поиска).

Всеобъемлющий поиск. Этот поиск характерен для отраслей с более высоким уровнем организации, но при этом он редко формализуется в написанных стандартах и правилах и обставляется бюрократическими процедурами (например, отраслевая специализация региона с низким уровнем входа

и выхода новых фирм). Информация, полученная через личные связи, здесь дополняется информацией, которой доверяют все члены данной отрасли, и поиск оказывается наиболее эффективным.

Рутинный поиск. Это более формализованный и бюрократизированный способ сбора информации о деловых партнерах в сочетании со слабо организованными отраслевыми процедурами. В данном случае фирмы используют рутинные, которые уже сложились в отрасли, и таким образом преодолевают неопределенность.

Отраслевой поиск. Этот поиск опирается в основном на процедуры жестко структурированной отрасли. Фирмы не доверяют информации, полученной на основании личных связей. Они полагаются на информацию, которую им предоставляют рейтинговые агентства, аудиторские фирмы и пр.

Издержки ведения переговоров

Издержки ведения переговоров включают три категории.

К первой категории относятся **издержки коммуникации**. Это и затраты на переводчиков, если речь идет об иностранных партнерах, и издержки, связанные с непониманием партнерами друг друга из-за различий в бизнес-культуре.

Вторую категорию составляют **стратегические издержки** (затраты на дорогие приемы, обеды, сопровождение партнера, прибывшего на переговоры, и пр.). Такие сигналы призваны продемонстрировать партнеру важность и ценность этих отношений для стороны, которая их подает. Издержки данной категории могут составлять значительные суммы в ситуациях, когда участники торга не способны договориться между собой об условиях сделки и вынуждены прибегать к услугам профессиональных арбитров.

В процессе ведения переговоров крайне важным является стратегическое поведение участников. Это, например, намеренная демонстрация эмоций. Способность подать сигнал о недовольстве ходом переговоров позволяет участникам с более слабой переговорной позицией порой добиваться достаточно эффективных результатов, что иллюстрирует следующая модель.

Для достижения соглашения стороны вместо двусторонних переговоров могут использовать аукционы. Аукционы организуются, в частности, тогда, когда потенциальных покупателей много, и нет возможности выяснить путем децентрализованных переговоров позиции каждого, или когда в процессе переговоров участники стараются скрыть свои истинные позиции и открывают информацию о них только под давлением конкурентов.

К третьей категории относятся **издержки затягивания принятия решений** (издержки альтернативные). Эти издержки, иногда весьма значительные, вынуждают стороны действовать быстро. Элемент технологии ведения переговоров — сознательное их затягивание с целью вывести партнера из равновесия, психологически переиграть его и в итоге сделать более уступчивым.

Скажем, потенциальный покупатель заинтересован в скорейшей покупке товара, которым вы владеете. Один из способов продать товар подороже — тянуть с его продажей, ожидая, что первоначальная позиция покупателя изменится в нужную вам сторону. Для этого вы, в ответ на просьбу покупателя продать товар, можете предложить ему подождать и, вызвав сотрудника, который неизвестно над чем у вас трудится, попросить его заняться оформлением сделки. Тот будет долго рассказывать покупателю о разных возможных вариантах, после чего вы скажете, что время уже позднее, и, к сожалению, покупателю придется еще раз прийти завтра. Но завтра окажется, что этого сотрудника нет на месте (он уехал в командировку), покупателем займется другой сотрудник, все повторится сначала, и вы вновь за неимением времени предложите покупателю прийти завтра. Таким путем вы, вероятнее всего, заставите его смягчить позицию.

Издержки составления контракта

Между издержками ведения переговоров и издержками составления контракта граница достаточно условна. К первым относятся издержки, связанные с содержанием заключаемого контракта; ко вторым — издержки, связанные с фиксацией тем или иным способом этого содержания. Но между ними есть одно важное отличие. Если речь идет об издержках ведения переговоров, мы обычно можем оценить, с какими затратами будет связана попытка экономии на этих издержках. Если же речь идет об издержках составления контракта, то последствия контрактной неполноты до заключения контракта просчитать практически невозможно.

При составлении контракта стороны должны также учитывать, что их позиция по тем или иным вопросам может быть использована для получения информации. Это ваши затраты на то, чтобы в тексте контракта было записано, как в тех или иных случаях (предвиденных вами) поведет себя ваш партнер и как будут складываться внешние обстоятельства. А применительно к случаям, вами не предугаданным, обычно

в контракте формулируется некий механизм. Скажем, устанавливается: если мы не договоримся, судить нас будет Международный арбитражный суд г. Стокгольма (обычная для международных контрактов инстанция). Т.е. специально резервируется некая позиция для непредвиденных обстоятельств. *Contract making activities* – одна из самых дорогих (5-10 % объема сделки) при инвестициях в специфические активы. Это фантастические деньги! Но в ряде случаев столь велики риски, столько велика ответственность за прописанное в контракте, что вы вынуждены их тратить на юристов. Согласно статистическим данным, около 3% ВВП США уходит на юристов, и это не удивительно, поскольку в крупных контрактах затраты на юридическую поддержку могут составлять до 10—15% от суммы контракта. Кроме того, к издержкам составления контракта относятся расходы на заработную плату сотрудников, которые готовят данный контракт, и их техническое обеспечение (компьютеры, принтеры, бумага и т. д.).

Издержки мониторинга

На стадии реализации контракта стороны несут определенные, часто весьма значительные, издержки мониторинга деятельности своих партнеров. Мониторинг, во-первых, дает информацию о действиях партнеров (а также о том, нужно ли требовать компенсаций, штрафов и пр.) и, во-вторых, стимулирует добросовестное исполнение контрактных обязательств.

Пункты 1-3 относились к *activities ex ante* (к деятельности до появления юридически оформленного контракта). А с пункта 4, когда такой контракт уже появился, начинается *activities ex post* (деятельность после его появления). И начинается она с мониторинга исполнения контракта каждым из контрагентов.

Например, купив машину, вы в течение гарантийного срока можете ремонтировать ее за счет продавца на станции техобслуживания – это и будут затраты на мониторинг при приобретении машины. Еще пример. Вы заказали на Ташкентском авиазаводе самолет, подписали все необходимые бумаги, перевели заводу часть денег (*advance payment*), самолет начали делать. В этом случае с мониторингом будет связано возникновение института представителей заказчика: вы пошлете своего представителя на этот авиазавод, и хотя такая командировка – вещь достаточно дорогая, в сравнении с объемом самой сделки она ничтожна.

Заметим, что не все затраты по мониторингу делаются покупателем. Часть их выгодно делать и продавцу. Классический пример мониторинга со стороны производителя дает та же автомобильная промышленность. Регулярно можно прочесть, что, скажем, «Форд» отозвал все свои модели таких-то годов выпуска. Т.е. компания, стремясь не потерять свое имя и позиции на рынке, сама осуществляет мониторинг по случаям тяжелых аварий, отслеживая, как работает ее продукция, что сопряжено для нее с немалыми затратами.

Издержки принуждения к исполнению контрактов

Участники взаимодействия могут попытаться уклониться от выполнения контрактных обязательств, так как эти обязательства нередко противоречат их сиюминутным интересам. Поэтому необходимы механизмы принуждения к исполнению контрактов.

Поскольку люди стремятся действовать в своих интересах, а информация (по определению) неполна, нередко возникают ситуации, когда контракт не выполняется частично или полностью. Предполагается, что существует система, которая заставляет партнеров соблюдать условия контракта. Такой системой прежде всего является государство, а также в какой-то степени – профессиональные ассоциации и частная юридическая система. Последняя взаимодействует с двумя предыдущими, дополняя их. Но есть и альтернативная система принуждения, которая возникает в слабом государстве и конкурирует с ним. Это – частная система *enforcement* (не путать с вышеупомянутой частной юридической системой). Сюда относятся мафия, всевозможные «крыши» и т. п.

Подчеркнем, что львиная доля затрат на принуждение к исполнению контрактов в нормальных цивилизованных экономиках бесплатна для экономических агентов. Это затраты государства, а оно экономит на масштабе. Ведь каждому из нас дорого а) искать, б) содержать постоянно (когда он еще понадобится!) судебного исполнителя или «человека с ружьем». Государство же, учитывая, что такие случаи регулярно возникают, содержит и арбитражные суды, и обычные уголовные суды, и систему угрозы насилием – тюремную систему, систему судебных агентов, и пр. Естественно, система *enforcement* в огромной степени финансируется за счет государства (за счет налогов, грубо говоря, так как бесплатного государства не бывает).

А общество, которое экономит на налогах, вынуждено тратить на альтернативную систему *enforcement* (систему частного правосудия), крайне неэффективную и очень дорогую. Поэтому если контракт не защищен (если вас могут обмануть), вы скорее всего предпочтете его просто не заключать.

Неэффективность альтернативной системы enforcement обусловлена, в частности, высокой конкуренцией между бандитами. Скажем, вы «встали под некую крышу», а ее взяли и перестреляли. Т.е. у вас нет гарантий, что избранная вами «крыша» будет надежно работать. Эффективность у нее на микроуровне выше, но в перспективе гораздо ниже, чем у милиции. В России альтернативная система enforcement может существовать только в очень высокоприбыльных секторах – в оптовой и розничной торговле, в сфере обслуживания «новых русских». Но никто и не подумает устраивать «крышу» над системой продажи пирожков в вузе, потому что это не оправдано, с точки зрения бандитов.

Организация той или иной системы принуждения в разных странах связана с различными по величине издержками (что определяется как культурными различиями стран, так и разными по величине издержками доступа к правовой системе). В сложившейся ныне российской хозяйственной практике судебное разбирательство, по сути, есть продолжение переговоров, также требующее определенных вложений, стратегического поведения, торговли.

Принуждение партнеров к исполнению обязательств

Существуют два механизма такого принуждения.

Репутационный механизм принуждения. Он основан на заинтересованности фирмы в сохранении хороших отношений с прошлыми, настоящими и будущими партнерами. Солидная репутация помогает ей получить новый заказ, открывает доступ к информации. Если фирма дорожит своей репутацией, вероятность недобросовестного ее поведения, преследования лишь краткосрочных выгод мала, и другие фирмы, зная об этом, не побоятся заключать с ней долгосрочные и рискованные контракты. Чтобы репутационный контроль за поведением фирмы был эффективен, информационные потоки должны быстро и надежно распространяться в деловом сообществе (скажем, в отрасли), а число ведущих фирм должно быть более или менее постоянным. Высокие барьеры входа и выхода из отрасли и территориальная близость фирм создают предпосылки для эффективного репутационного принуждения.

Контрактный механизм принуждения. Он основан на формализации взаимных обязательств сторон посредством заключения всеобъемлющих контрактов и привлечения третьей стороны для улаживания конфликтов в случае непредвиденных обстоятельств.

Эффективность контрактного контроля зависит от эффективности законодательства и доступности более дешевых альтернативных санкций.

Можно выделить четыре идеальных типа контроля за исполнением обязательств

Идеальные типы контроля за исполнением обязательств партнерами

		Репутационный механизм принуждения			
		Слабый		Сильный	
Контрактный механизм принуждения	Слабый	Неформальный контроль	частный	Неформальный контроль	сетевой
	Сильный	Формальный контроль	контрактный	Формальный контроль	сетевой

Неформальный частный контроль. Он возникает тогда, когда и репутационный, и контрактный механизмы принуждения слабые. Данный контроль типичен для стран с непредсказуемой и затратной правовой системой. В такой ситуации фирмы не могут доверять гарантиям и санкциям, предоставляемым третьей стороной. Это значит, что заключаемые ими контракты очень сильно зависят от того, насколько они сами доверяют друг другу, но в любом случае издержки мониторинга для них достаточно высоки. Как следствие, фирмы неохотно инвестируют в сложные трансакции, подразумевающие высокую степень неопределенности, вероятность их кооперации для осуществления нестандартизированных и инновационных проектов мала. Иногда, впрочем, сети с приписываемыми характеристиками (например, этнические группы) способны увеличить эффективность репутационного принуждения и убедить владельцев бизнеса заключить более рискованные контракты. Это, в частности, относится к китайской диаспоре в странах Юго-Восточной Азии, но и таких связей бывает недостаточно при отсутствии доверия между партнерами.

Формальный контрактный контроль. Он имеет место, когда сильное контрактное принуждение и доверие к формальным, юридическим санкциям, осуществляемым на основании закона, сочетаются со слабым репутационным принуждением. В данном случае контрактные отношения между фирмами таковы, что позволяют им сохранять относительно независимые позиции (например, это свойственно

субконтрактным отношениям английских фирм). Общеотраслевые интересы здесь выражены слабо, состав ведущих фирм неустойчив, слаба и институционализация отраслевых правил. То есть репутационное принуждение не работает, все функции принуждения возлагаются на юридическую систему. Если она не эффективна, то фирмы более склонны к краткосрочному недобросовестному поведению. Соответственно, они менее охотно вступают в долгосрочные отношения. В то же время возможность опереться на контрактное принуждение делает отношения более предсказуемыми, чем в предыдущем случае (рациональный инвестор может предугадать поведение будущих партнеров по бизнесу).

Неформальный сетевой контроль. Для него характерно сильное репутационное принуждение, дополненное слабым контрактным. Это позволяет фирмам, на которые распространяется репутационное принуждение, вступать в отношения друг с другом достаточно легко, без боязни пострадать от недобросовестного поведения партнера. А слабость юридических санкций способствует гибкости и эффективной адаптации фирм к меняющимся условиям.

Формальный сетевой контроль. Он сочетает в себе как сильное репутационное, так и сильное контрактное принуждение (последнее осуществляется за счет детально прописанных формальных контрактов). Все это способствует созданию доверительных отношений между фирмами, а такие отношения стимулируют долгосрочное сотрудничество, желание взять на себя риски, связанные с достижением общих целей. Недостатком данного типа контроля является уменьшение числа потенциальных партнеров, поскольку вход новых фирм в отрасль здесь ограничен. В долгосрочном периоде это может помешать радикальным инновациям, особенно в динамично развивающихся технологических отраслях.

Исследуя, как ведется бизнес в различных странах, Всемирный банк, в частности, проанализировал издержки фирм, связанные с принуждением к исполнению контрактов. Фирмам, которые участвовали в опросе, предлагалось ответить, каким образом проходят судебные разбирательства при взыскании долгов в их странах. Эффективность судебной системы оценивалась по четырем показателям: количеству процедур, продолжительности, судебным издержкам фирм и интегральному индексу сложности. Количество процедур — это количество установленных законом или предписанных судебными органами действий, которые необходимо предпринять сторонам в отношении других участников контракта или судебных приставов.

Продолжительность — это число календарных дней, необходимое для разрешения конфликтной ситуации (в исследовании учитывалось время с момента подачи иска в суд до момента фактического возврата долга).

Судебные издержки фирм — это расходы на услуги адвокатов и прочих специалистов (бухгалтеров, судебных приставов и т. д.), исчисляемые в процентах от чистого валового дохода фирмы в расчете на одного ее работника.

Интегральный индекс сложности — это интенсивность законного вмешательства судебных органов в экономические отношения сторон, касающиеся сферы гражданского права. Данный индекс определяется по совокупности таких параметров, как

- потребность сторон в использовании официальных, а не альтернативных способов разрешения конфликтной ситуации;
- характер совершаемых сторонами действий по защите своих прав с момента подачи иска до момента фактического возврата долга;
- оправданность ожиданий обеих сторон от судебного разбирательства;
- тщательность рассмотрения свидетельских показаний;
- вероятность непризнания судебного приговора высшими судебными инстанциями;
- уровень формальности действий, необходимых для вовлечения кого-либо в данное судебное разбирательство.

Интегральный индекс может принимать значения от 0 до 100. Его значение тем больше, чем сложнее процедура принуждения к исполнению контракта.

Издержки защиты контракта от третьих лиц

Контракты нуждаются в защите. Угроза вмешательства в их реализацию может исходить как от частных лиц, так и от государства. Необходимость защиты контрактов от государства особенно важна, когда они нелегальны (например, поставка партии наркотиков) или полунелегальны (сделка с сокрытием части доходов с целью минимизации налоговых отчислений). В легальных контрактах издержки защиты от третьих лиц могут быть связаны с охраной от правонарушителей, и тогда это функция государства. Но даже в таких контрактах нужно соблюдать предосторожности в отношении государства. Отметим,

что защититься от него, если оно заинтересовано в экспроприации, очень сложно: с одной стороны, государство обладает сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, а с другой — не уравновешивается сравнимым по силе противодействием.

Например, вы посадили за 100 км от Москвы картофель для собственного потребления, а не для продажи, но бомжи его выкапывают. Вы либо складываетесь с соседями и нанимаете человека с ружьем, заряженным солью, для охраны, либо вообще отказываетесь сажать картофель, либо теряете до 60 % урожая. И то, и другое, и третье есть конкретные либо позитивные, либо негативные транзакционные издержки, связанные с protection vs 3d parties.

В определенных случаях такого рода издержки связаны с охраной от правонарушителей, и тогда это функция государства. Примерно в том же числе случаев такого рода издержки связаны с предосторожностью в отношении государства. В России до 50 % транзакций носит не совсем легальный (т.н. «серый») характер. Классическими примерами такого типа транзакционных затрат в нашей экономике являются взятки налоговому инспектору, а если удастся, еще и налоговому полицейскому, чтобы они закрывали глаза на ряд аспектов вашей экономической деятельности, а также взятки таможенникам. Вообще у нас объем взяток составляет 15-20 % всего кругооборота товаров в богатых секторах, а в экономике в целом примерно вдвое меньше - 7,5-10 %, ибо тот же крестьянин не заинтересован подкупать никого, кроме азербайджанской мафии, контролирующей колхозный рынок. Данный уровень защиты и есть, кстати, примерно та сумма, которую мы не доплачиваем нашим органам власти — нашим чиновникам, органам правопорядка и пр. В любой нормальной стране содержание слоя чиновников (государственных, муниципальных и пр.) стоит ~ 7-10 % ВВП. А мы не хотим платить чиновничеству эту сумму в явном виде, поэтому платим в неявном и с тем же успехом.

Выше мы рассмотрели две классификации транзакционных издержек. Одна из них — классификация Милгроста и Робертса — делит издержки на координационные и мотивационные, согласно природе связанных с ними институциональных механизмов. Другая — классификация Норта и Эггертсона — рассматривает издержки по мере их возникновения в процессе реализации задач хозяйствующего субъекта. Сформулируем теперь классификацию транзакционных издержек на основе факторов, обуславливающих возникновение этих издержек.

Транзакционные и трансформационные издержки

В этой классификации транзакционные издержки противопоставляются издержкам производственным (или трансформационным) — затратам на производство товаров и услуг, которые рассматриваются стандартной экономической теорией. Напомним, что трансформационными издержками (production costs) называются издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате которого производится продукт определенной ценности. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимоотношений людей. Напротив, транзакционные издержки (transaction costs) направлены не на производство товаров, а на обеспечение передачи прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав.

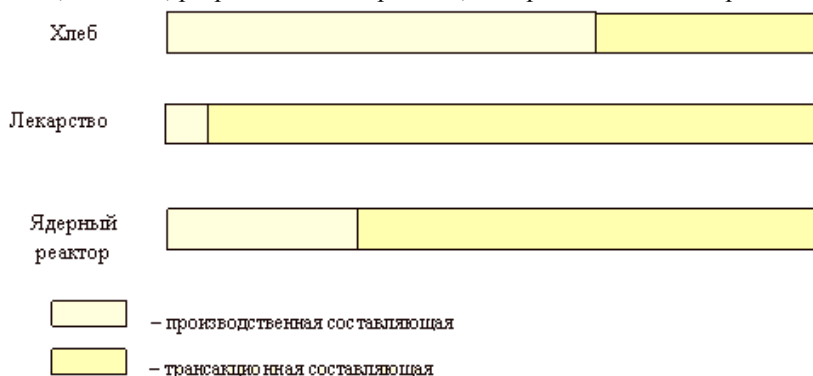
Взаимосвязь транзакционных издержек и институтов по природе своей сходна с взаимосвязью производственных издержек и технологий. Институты обуславливают структуру транзакционных издержек так же, как производственные технологии — структуру производственных издержек. При этом технологии связаны с выпуском производственных благ, а институты — с обеспечением благ транзакционных.

Транзакционные блага (transaction goods) — это институты и технологии, доступ к которым хозяйствующий субъект может приобрести бесплатно или за определенную цену с целью снижения собственных транзакционных издержек. Например, транзакционными благами являются деньги, а организацией, обеспечивающей их существование, — центральный банк.

Доля транзакционных издержек в общей стоимости производства различных товаров может сильно варьироваться.

Например, при производстве ядерного реактора для атомной электростанции вы тратите 15 млн. дол. на сам ядерный реактор и еще 85 млн. дол. на его системы обеспечения. Собственно реактор делают, условно говоря, 100 человек, а чтобы эти 100 человек могли работать, на заводе работает еще 2000 человек. В принципе, реактор можно было бы изготовить за полмиллиона долларов, и еще потребовалось бы несколько миллионов, чтобы он мог функционировать. Но реально производство реактора стоит в 100 раз дороже, потому что система его изготовления и дальнейшего использования требует обеспечения разных видов безопасности — производственной, юридической (разных гарантий), финансовой.

Другой пример — производство лекарств. Сама субстанция, как правило, стоит копейки. Остальное же — лицензии, патенты, разрешения на торговлю, контроль качества и пр. — обходится неизменно дороже.



Соотношение производственной и транзакционной составляющих затрат на производство различных товаров

Производственные издержки обуславливаются технологическими факторами, тогда как издержки транзакционные связаны с обеспечением транзакций и обуславливаются информационно-правовой инфраструктурой экономики. Тем не менее подобное разграничение не абсолютно: существуют издержки, которые нельзя однозначно отнести к производственным или транзакционным. Это так называемые издержки измерения.

Издержки измерения

Под издержками измерения понимаются затраты на измерения различных параметров транзакции. Так как обмен — передача не просто товаров и услуг, но и связанных с ними атрибутов и действий, то последние тоже подлежат измерению в обеспечение этого обмена. Издержки измерения не всегда можно однозначно отнести к транзакционным. Часть их может определяться самой технологией производственного процесса, а, следовательно, такие издержки должно отнести к трансформационным.

Например, паровой котел обычно снабжается встроенным градусником. Поскольку очевидная функция градусника — определение температуры, издержки на его производство и установку мы относим к издержкам измерения. Это производственные (трансформационные) или транзакционные издержки? С одной стороны, градусник технологически необходим для поддержания определенной температуры в процессе производства или просто для того, чтобы котел не перегрелся и не лопнул. В этом смысле — это издержки производства. С другой стороны, он нужен покупателю как встроенный индикатор качества — он показывает, что котел действительно работает и что его можно нагреть до определенной температуры. Тогда это транзакционные издержки. Т.е. в данном случае издержки измерения относятся к обеим категориям.

Другой пример. Новые модели батареек «Energizer» снабжены встроенным индикатором энергии. Хотя при работе он потребляет часть энергии батарейки. Тем не менее он нужен, чтобы, с одной стороны, иметь возможность определить уровень энергии батарейки в каждый конкретный момент (и тогда это производственные издержки); с другой — продемонстрировать покупателю, что батарейка хорошо работает (и тогда это транзакционные издержки).

Существование транзакционных издержек обусловлено предпосылками небесплатности и ограниченности информации и недоопределенности прав собственности. Причем неполнота информации в большинстве случаев первична, а неполнота прав собственности — вторична, т. е. недоопределенность и неполная защита прав собственности в большинстве случаев порождается неполнотой и несовершенством информации. Соответственно в зоне транзакционных издержек можно выделить две группы издержек: информационные издержки и издержки защиты прав собственности.

Издержки измерения, которые сопровождают осуществление транзакций между экономическими агентами, могут возникать как до, так и после заключения контракта. Кроме того, оптимальное распределение издержек подразумевает проведение измерений различными сторонами. Такие различия в структуре издержек измерения во многом обусловлены природой товара, являющегося предметом сделки.

Ф. Нельсон, исходя из оптимальной стратегии определения характеристик (качеств) товара, выделяет две основные категории: **инспекционные качества** (search qualities) и **экспериментальные качества** (experience qualities). К инспекционным он относит те качества товара, оценка и соответствующие

измерения которых проводятся до заключения контракта, к экспериментальным — те качества товара, которые подлежат измерению в процессе его эксплуатации уже после заключения контракта.

В основе различия инспекционной и экспериментальной стратегий оценки качества товара лежат сравнительные издержки измерения. Нельсон пишет:

«Различия в цене информации обуславливают фундаментально различные типы потребительского поведения. Информация о качестве может быть получена в результате тех же действий, что и ценовая информация, однако если соответствующие издержки достаточно высоки, потребители будут пытаться получить необходимую информацию другими способом.

Иными словами, потребитель сравнивает величины издержек измерения качеств товара до его приобретения и после и выбирает ту процедуру оценки качества, которая сопряжена с меньшими издержками. Так, к инспекционной категории относится верхняя одежда — издержки измерения ее качества до заключения сделки сравнительно невысоки и составляют величину меньшую, чем издержки эксперимента. Вкусовые качества консервов, наоборот, принадлежат к экспериментальной категории: отказ от их измерения при покупке и оценка в процессе потребления гораздо выгоднее для потребителя.

Однако существуют товары, качество которых в силу определенных причин (например, из-за технической сложности) потребитель не может оценить самостоятельно, и тогда он прибегает к услугам других лиц. В этой ситуации особенно актуальным становится вопрос о достоверности информации, которую экономические агенты (в данном случае — производители, продавцы и посредники), предоставляют покупателю. Дарби и Карни, анализируя влияние на поведение продавцов запретительно высоких для покупателей издержек измерения качества товара, предложили, помимо экспериментальных и инспекционных качеств товара, выделить еще и **доверительные качества** (credence qualities). Оценка таких качеств не может быть произведена самим потребителем в процессе использования и обычно поручается третьему лицу. К числу доверительных благ относятся услуги врача, автомеханика, аудитора и пр. По мнению исследователей, к качествам поиска относятся качества, устанавливаемые до заключения контракта; к экспериментальным качествам — те, которые выявляются без издержек после заключения сделки; доверительную категорию составляют качества, оценка которых даже после заключения контракта сопряжена с издержками.

Издержки измерения качества товаров различных категорий при отсутствии специальных механизмов снижения этих издержек

Категория товаров	Сторона, проводящая измерения	Период проведения измерений	Издержки измерения	Стимулы к оппортунизму
Экспериментальные	Покупатель	ex post	Нет	Нет
	Продавец	ex ante	Есть	Есть
Инспекционные	Покупатель	ex ante	Есть	Нет
	Продавец	ex ante	Есть	Есть
Доверительные	Покупатель	ex post	Есть	Нет
	Продавец товара	ex ante	Есть	Есть
	Продавец информационных услуг	ex ante и ex post	Есть	Есть

При отсутствии специальных механизмов снижения издержек измерения идентичные измерения могут проводиться различными сторонами, что значительно увеличивает совокупный объем издержек. Кроме того, у продавца при оценке качества товара любой категории всегда есть стимулы к проявлению оппортунизма, что негативно сказывается на объеме совершаемых сделок и качестве товара, являющегося предметом сделки. Однако негативные последствия смягчаются институциональными рыночными механизмами, которые увеличивают эффективность распределения издержек измерения за счет переноса самих измерений на тех участников контракта, для кого они связаны с меньшими затратами (см. табл. 4.10).

Для рынка доверительных товаров практически все перечисленные в табл. 4.10 институты (за исключением репутации) малоэффективны, поскольку факт оппортунизма продавца в силу природы данного товара чаще всего остается неустановленным или, по крайней мере, недоказанным. Поэтому на таких рынках часто формируется институт информационных посредников.

Механизмы снижения издержек измерения на рынках экспериментальных и инспекционных товаров

Механизм снижения издержек измерения	На кого ложатся измерения	Период измерений	осуществления	Тип товара
Гарантии	Покупатель	ex post		Экспериментальный
Стандартизация	Покупатель	ex post		Экспериментальный
Лицензирование	Продавец, третья сторона	ex ante		Экспериментальный, инспекционный
Торговая марка	Покупатель	ex post		Инспекционный, экспериментальный
Репутация	Продавец	ex ante и ex post		Экспериментальный, инспекционный

Информационные издержки

Эти издержки связаны с приобретением необходимой для экономической деятельности информации. Они складываются из издержек приобретения информации о качестве (т. е. из издержек сбора и переработки информации, относящейся к заключению контракта и контролю за его исполнением) и издержек приобретения количественной информации, необходимой для выбора партнера и типа контракта, т. е. издержек поиска.

Издержки поиска (search activities). Это издержки на приобретение фоновой экономической информации, т.е. информации, не связанной с определенной сделкой, когда вы уже меняетесь правами собственности. Фоновая информация не входит в транзакционные издержки по правам собственности, но входит в транзакционные информационные издержки. Например, читая газету, вы узнаете, что некто продает чайник за такую-то цену или что индекс Доу Джонса изменился таким-то образом. Фоновая экономическая информация не имеет отношения к конкретному обмену правами собственности, к определенной сделке, но формирует фон вашего отношения к этой сделке. Смысл фоновой информации в том, что на ее основе вы принимаете конкретное решение. Например, вы говорите себе: «Фондовые индексы побочных компаний идут вверх. Пожалуй, я вступлю в конкретную сделку и сделаю инвестиции». Или: «Все индексы идут вниз. Лучше я резервирую свои деньги в ликвидной форме и воздержусь от сделки».

Издержки защиты прав собственности

Это издержки по правам собственности (PR costs). Их можно выделить наряду с информационными издержками. Порождаются они несовершенством прав собственности. В частности, к ним относятся enforcement activities и частично bargaining activities (это смешанная деятельность). Мы их выделяем таким образом, чтобы иметь основу для их определения и счета.

Например, вы покупаете собаку для охраны вашего садового участка. В этих транзакционных издержках по правам собственности следует выделить и транзакционные издержки по информации - ведь вы ищете, какая собака злобнее, у какой собаки зубы острее, у кого дешевле ее можно купить. Тем не менее, все это занимает 5 – 10 % ваших усилий и затрат по приобретению и содержанию собаки, т.е. основными в данном случае являются ваши издержки по правам собственности. Логически это одно и то же, потому что транзакционные издержки по правам собственности возникают исключительно оттого, что люди не владеют полной информацией. Если же представить себе мир, в котором люди владели бы полной и достоверной информацией обо всем, что их интересует, то не было бы ни прав собственности, ни экономических институтов, потому что в каждый данный момент времени люди точно знали бы, что им надо, оптимизировали, бесплатно вступали в сделки с партнерами, как бы далеко от них они ни находились, и не делали ошибок.

Какие транзакционные издержки по правам собственности будут, а какие не будут пересекаться с областью информационных издержек? Подобное деление достаточно условно, однако

без него мы не сможем найти эти издержки в реальности. Оно позволяет исследователю, скажем, в реальных затратах фирмы найти ряд транзакционных издержек, связанных с приобретением информации, и ряд транзакционных издержек, связанных с защитой собственности (с защитой контрактов).

Эти издержки складываются из динамических транзакционных издержек, или издержек обмена прав собственности (т. е. из издержек юридического и силового, реже пропагандистского, обеспечения заключения и исполнения контракта), и статических транзакционных издержек (т. е. издержек по обеспечению имеющихся прав собственности).

Названные группы издержек достаточно условны: некоторые издержки возникают как из-за информационного несовершенства, так и из-за проблем с защитой прав собственности. Действительно, те же издержки приобретения количественной информации о законах относятся к обеим группам, а издержки приобретения информации о качестве товара, который вы хотите купить, могут иметь своей целью более полную реализацию прав собственности на этот товар.

Агентские издержки

Это следующий вид транзакционных издержек, который, главным образом, относится к транзакционным издержкам по правам собственности, хотя захватывает и другие.

Согласно теории принципала-агента, принципал – человек, который делегирует некие свои права выбранному им агенту, заключая с ним договор, в силу того, что сам он не в состоянии распорядиться всем объемом своей собственности. В результате агент начинает действовать от имени принципала. При этом агентом может быть и родная мать принципала, и его раб, и наемный работник. Возможны различные отношения между принципалом и агентом. Какого рода специфические издержки здесь имеют место?

К транзакционным агентским издержкам можно отнести заработную плату агента, если он получает ее за деятельность по управлению собственностью. Однако прежде всего к агентским издержкам относятся потери, которые несет принципал, во-первых, из-за неполного совпадения его интересов с интересами агента (у агента есть собственный интерес); и, во-вторых, из-за асимметричности информации, которой обладают принципал и агент. Агент знает о своих возможностях и о специфике своего поведения больше, чем принципал, – ведь последний, наняв агента, не может все время за ним следить. Таким образом, объективно возникает ситуация асимметричной информации. Это позволяет агенту там, где принципал не может его проконтролировать, реализовывать свои, а не его интересы.

Наемному работнику низшего уровня свойствен такой тип оппортунистического поведения, как отлынивание, что приводит к агентским издержкам. Скажем, вы нанимаете приемщицу в свое ателье, а она, стоит ей остаться одной, начинает вязать чулок. Такое ее поведение контрактом не предусмотрено, но оно может быть нейтрально к вашим требованиям в отношении нее. Однако, если она еще и не отвечает на телефонные звонки, то здесь уже начинается ущемление ваших интересов. Не уследи вы за этим, вы будете нести прямые потери.

К более серьезным агентским издержкам приводит оппортунистическое поведение наемного работника высшего уровня – менеджера. При отсутствии необходимого контроля за ним он способен преследовать собственные цели. Если менеджер не владеет очень крупным пакетом акций своей корпорации, он будет заинтересован иметь больше подчиненных, проводить конференции на Багамских островах, но это еще не представляет реального риска для корпорации. А самое опасное для нее, если менеджер вкладывает средства корпорации в рискованные проекты. Конечно, в случае успеха такого проекта он может получить очень большой бонус. Однако в случае срыва проекта менеджер будет уволен (хотя по действующей на Западе системе гарантий при увольнении он получает немало), но акционер потеряет очень много.

Очевидно, что все агентские издержки носят альтернативный характер – это то, что хозяин теряет. Многие транзакционные издержки можно посчитать в прямых затратах, а применительно к агентским издержкам этого сделать нельзя, и в этом, пожалуй, их главное отличие (средства, которые вы тратите на зарплату вашим сотрудникам, есть транзакционные издержки, но не есть агентские издержки).

Агентскими называются внутренние для фирмы издержки, которые направлены на снижение потерь от оппортунистического поведения агентов (наемных работников), либо сами эти потери, а также затраты более информированной стороны (наемного работника) на донесение информации о своих действиях до менее информированной стороны (нанимателя).

С одной стороны, агентские издержки обусловлены необходимостью контроля нанимателя за наемным работником и создания стимулов к эффективной деятельности последнего в условиях

асимметрии информации (а, значит, они относятся к информационным издержкам). С другой стороны, агентские издержки нацелены на более полную реализацию и защиту прав собственности, поскольку при недобросовестной работе наемного работника права собственности нанимателя оказываются ущемленными (а, значит, они относятся к издержкам прав собственности). Таким образом, они лежат в области пересечения издержек приобретения качественной информации и издержек защиты прав собственности.

Налоги как трансакционные издержки

С точки зрения хозяйствующего субъекта есть еще одна значительная категория издержек — налоги. Граждане обязаны платить налоги, а государство (региональные и муниципальные власти) взамен обеспечивает их, в частности, трансакционными благами, снижая таким образом трансакционные издержки. Выделим четыре основных сферы хозяйственной деятельности, где государство активно участвует в перераспределении бремени данных издержек. Это контракты, измерения, защита прав собственности, информационная среда.

Государство и трансакционные блага

Сферы хозяйственной деятельности	Трансакционные блага
Контракты	Типовые формы контрактов. Система принуждения к исполнению контрактов
Измерения	Деньги. Система мер и весов. Стандарты качества
Защита прав собственности	Титулы собственности. Судебная система. Пенитенциарная система
Информационная среда	Правовая и статистическая информация

Контракты. Государство предоставляет типовые формы контрактов, а также гарантирует с помощью системы принуждения исполнение контрактов, заключенных в соответствии с законодательством.

Измерения. Государство печатает деньги, поддерживает единую систему мер и весов, устанавливает стандарты качества и следит за их соблюдением. Деньги — универсальная единица измерения стоимости. Именно они позволяют многократно экономить на издержках измерения. Также снижают эти издержки общепринятая система мер и весов и стандарты качества.

Защита прав собственности. Государство обеспечивает регистрацию собственности (оформление титулов собственности), предоставляя бесплатную информацию об официально действующих правилах и правах собственности, а также защищает права собственности, используя для этого судебную и пенитенциарную системы.

Без государства защищать свою собственность крайне дорого и затруднительно. А если за вашей официально зарегистрированной собственностью или за контрактом, который вы подписали и зарегистрировали у государственного нотариуса, стоит реальная сила государства (точнее, угроза ее применения к нарушителю), мало кто осмелится покуситься на вашу собственность или сорвать контрактные обязательства. Права собственности защищает не только суд и некая вооруженная сила, которой страшатся экономические агенты, преступающие закон, но и сам закон — система формальных правил. Этим правилам агенты следуют порой из боязни, однако чаще из удобства — ведь они позволяют прогнозировать действия контрагентов, а не будь их, агенты несли бы огромные информационные издержки.

Информационная среда. Государство предоставляет фоновую (правовую и статистическую) информацию. Правовая информация для граждан бесплатна. Государство ничего не берет с них за ознакомление с законами. Берут только те, кто тексты законов для них размножает. Поэтому, в частности, правительство С. В. Кириенко незадолго до дефолта в лихорадочных поисках источников дохода в казну раздумывало, не возродить ли гербовую бумагу и марки на все официальные документы, как это было прежде. Что касается статистической информации, то она для граждан не бесплатна, и ею они пользуются в меньшей степени.

Налоги: проблема сбора

Обеспечение хозяйствующих субъектов (предприятий и индивидов) всеми перечисленными выше трансакционными благами связано для государства со значительными расходами на

- собственно государственный аппарат (включая ЦБ и судебную систему);
- аппарат принуждения (ФСБ, МВД и др.);
- обеспечение информации и стандартов;
- внешнюю политику, национальную оборону.

Тем не менее эти блага предоставляются хозяйствующим субъектам бесплатно или по символической цене, а взамен государство требует, чтобы они соблюдали законы и платили налоги.

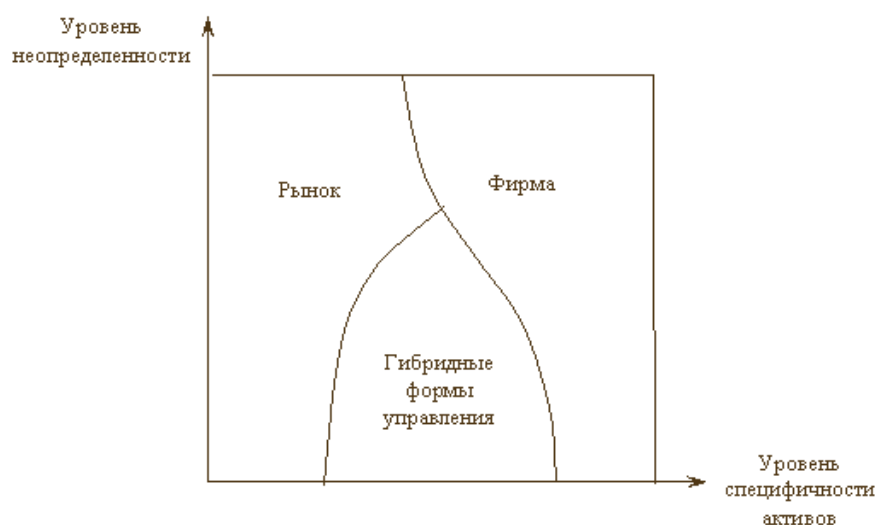
Однако с точки зрения хозяйствующего субъекта все налоги выступают: а) внешними затратами по отношению к его производственной деятельности; б) условием доступа к бесплатным транзакционным благам, предоставляемым государством. Поэтому он рассматривает налоги исключительно как транзакционные издержки.

3. Основные формы управления транзакционными издержками

Три **основные формы управления транзакциями** — это рынок, фирмы и сети. Выбор участниками соответствующей формы управления зависит от связанных с ней транзакционных издержек.

Рынок и фирма представляют собой два полюса непрерывной шкалы интенсивности административного, или формального контроля, между которыми располагается множество гибридных форм управления транзакциями (например, отношения двустороннего управления, которые складываются в ходе фундаментальной трансформации). Выбор оптимальной формы управления транзакцией, как было показано Уильямсоном, зависит от степени специфичности активов, участвующих в транзакции. Действительно, при использовании активов общего назначения таковой формой является рынок — ведь в данном случае издержки управления транзакцией минимальны, поскольку никаких специальных механизмов для этого не требуется. Если же специфичность активов высока, то оптимальной формой управления будет фирма, ибо издержки управления можно снизить лишь путем передачи транзакции в единое управление.

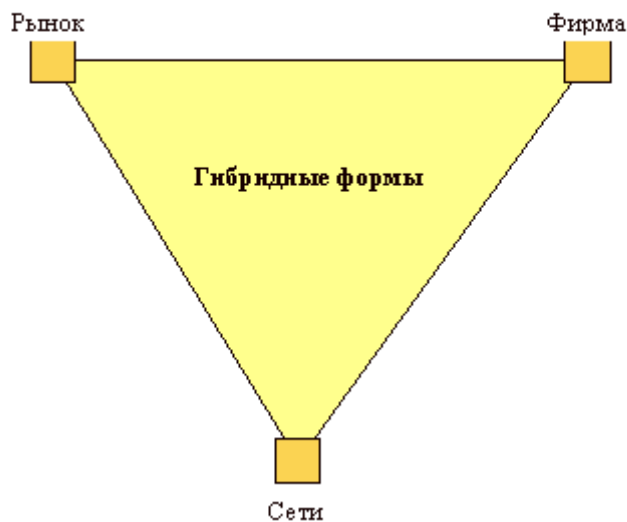
На выбор формы управления транзакцией также может оказывать влияние неопределенность. Оптимальный выбор механизма управления в данном случае описывается нижеприведенной схемой. Согласно этой схеме, с ростом неопределенности зона гибридных форм сужается. Действительно, по мере роста неопределенности экономическому агенту все сложнее оценивать, насколько эффективно для него продолжать ориентироваться только на уже имеющихся деловых партнеров, и, соответственно, насколько действенными окажутся механизмы репутационного принуждения. Поэтому при высокой неопределенности нужно либо единое управление, гарантирующее выполнения обязательств, т. е. фирма, либо отсутствие каких-либо механизмов управления вообще, т. е. рынок.



Характеристики транзакций и оптимальная форма управления

Помимо формального контроля в рамках транзакции, существует контроль неформальный. Это так называемое репутационное принуждение, основанное на силе социальных связей (социального контроля). Эффективность сетей как формы управления транзакцией зависит именно от него. В то же время сети

нельзя свести к простому гибриду двух форм — рынка и фирмы. Участники сетевых отношений принуждаются к исполнению обязательств посредством норм, характерных для данной сети, и репутационных механизмов. Но, как правило, деловая сеть опирается не только на сеть социального контроля. Она может опираться также на информационную сеть и сеть отношений доверия. Причем все эти отношения — деловые, информационные и доверительные — тесным образом переплетены.



Рынок, фирма и сети

Сети и транзакционные издержки

К основным социальным механизмам, способствующим реализации транзакций в рамках сетей, относятся: ограничение доступа в сеть, культура (общие ментальные модели) членов сети, коллективные санкции, репутационное принуждение.

Ограничение доступа в сеть — самый важный из таких социальных механизмов. Именно закрытость сети позволяет участникам формировать ожидания и рутинные процедуры, что снижает издержки координации. Кроме того, в малой замкнутой сети растут интенсивность взаимоотношений и плотность социальных связей между участниками, и, соответственно, становятся более действенными репутационное принуждение и коллективные санкции.

К недостаткам этого механизма следует отнести ограничение доступа к новой информации и инновациям из-за закрытости границ.

Влияние социальных механизмов на реализацию транзакций в сетях

Социальный механизм	Положительное влияние на реализацию транзакций	Недостатки
Ограничение доступа в сеть	<ul style="list-style-type: none"> • Минимизация вариации в ожиданиях, целях и навыках сторон; • развитие ритуалов взаимодействия и формирования отношенческих рутин; • уменьшение объема необходимого мониторинга за участниками транзакции; • увеличение интенсивности взаимодействия сторон • формирование обязательств и персональной идентификации 	Ограничение доступа к новой информации и инновациям

Культура (общие ментальные модели) членов сети	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование общности представлений относительно будущего поведения; • выработка общего языка для передачи сложной информации; • создание разделяемых всеми членами сети неформальных правил 	Длительность формирования общих норм и представлений и основанных на них рутин; их институционализация с участием третьей стороны (например, профессиональных школ или гильдий)
Коллективные санкции	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличение издержек отказа от транзакции; • уменьшение издержек мониторинга 	Невозможность в ряде случаев отличить непонимание актором сути взятых на себя обязательств от намеренного их неисполнения (оппортунизма)
Репутационное принуждение	<ul style="list-style-type: none"> • Распространение информации о нарушении обязательств участниками 	Возможность неправильного восприятия полученной информации

Культура членов сети снижает издержки координации между ними, благодаря наличию общим для всех нормам и представлениям. Эта общность сказывается на принимаемых членами сети неформальных неcodифицированных правилах, на выработке общего языка для передачи сложной информации.

Недостатками данного механизма являются длительность формирования общих норм и представлений и основанных на них рутин, а также иногда необходимость вмешательства третьей стороны для их институционализации.

Коллективные санкции и угроза их применения играют важную роль в обеспечении добросовестного поведения. Активное стремление сохранить существующие связи не только стимулирует членов сети вести себя неоппортунистически и принимать участие в коллективных санкциях по отношению к нарушителям обязательств, но и уменьшает необходимость мониторинга партнеров. Соответственно эффективность этих санкций тесно связана с ограничением доступа в сеть и с высокой плотностью социальных связей внутри нее.

Однако иногда сложно отличить непонимание актором сути взятых на себя обязательств от намеренного их неисполнения, и в этом недостаток коллективных санкций.

Репутационное принуждение основано на информационных каналах, которые позволяют передать всем членам сети информацию о нарушении обязательств любым из ее членов. Получив такую информацию о ком-то из акторов, члены сети пересматривают свои ожидания относительно его поведения в будущем, что чревато для этого актора потерями.

Недостатком данного механизма является возможность неправильного восприятия полученной информации. В результате может быть наказан добросовестный актор и не наказан нарушитель обязательств.

Обобщим сказанное, сведя характеристики различных форм управления транзакцией в таблицу.

Сравнение различных форм управления транзакцией

Основные параметры	Формы управления транзакцией		
	Рынок	Фирма	Сети
Нормативная основа	Контрактные отношения	Отношения найма	Отношения взаимной зависимости
Способы коммуникации	Цены	Рутины	Отношения

(передача информации
и пр.)

Способы разрешения конфликтов	Обращение в суд	Административное вмешательство	Взаимные уступки, репутационное принуждение
Степень гибкости условий транзакции	Высокая	Низкая	Средняя
Уровень взаимных обязательств	Низкий	Средний или высокий	Средний или высокий
«Климат» отношений	Подозрения и стремление к описанию формальных условий	Формальный, бюрократический	Взаимная открытость
Предпочтения участников	Независимые	Зависимые	Взаимозависимые

Эмпирическая оценка транзакционных издержек: источники проблем

За последние десятилетия появилось множество работ по теории транзакционных издержек, однако эмпирических исследований в этой области все еще крайне мало. Сложность эмпирической оценки транзакционных издержек обусловлена несколькими факторами.

Прежде всего, как мы уже видели выше, есть несколько подходов к определению понятия транзакционных издержек, а единого подхода нет. Более того, все имеющиеся определения не достаточно операциональны. Далее транзакционные и производственные издержки находятся в неразрывной функциональной зависимости (выбор технологии обуславливает структуру транзакционных издержек, наличие транзакционных издержек ограничивает альтернативы выбора технологий). Граница, проводимая между ними, весьма условна, что следует учитывать при количественной оценке транзакционных издержек.

Наконец, значительная доля транзакционных издержек носит альтернативный характер. Следовательно, чтобы оценить количественно транзакционные издержки, нужно проанализировать не только реализованные, но и отвергнутые альтернативы. Но тогда прежде нужно выяснить, какие альтернативы были агентами рассмотрены и отброшены как слишком затратные, а какие были ими просто упущены в виду ограниченной рациональности.

Нерыночный транзакционный сектор

Среди издержек, связанных с функционированием на нелегальных рынках, можно выделить три группы.

Во-первых, это издержки использования нелегальных методов на легальных рынках (например, взятки должностным лицам для прохождения необходимых агенту процедур или издержки, которые связаны с неопределенностью, порождаемой коррупцией).

Во-вторых, это издержки входа на легальные рынки и функционирования на этих рынках в рамках формальных правил.

В-третьих, это издержки функционирования на нелегальном рынке.

Основные понятия

Транзакционный подход Коуза—Уильямсона

Трансформационный подход Норта

Транзакция

Транзакционные издержки (transaction costs)

Классификация транзакционных издержек

Издержки поиска информации

Издержки ведения переговоров

Издержки измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг

Издержки спецификации и защиты прав собственности

Оппортунизм

Издержки защиты от оппортунистического поведения

Ex-ante издержки

Ex-post издержки
 Специфические активы
 Общие активы
 Идиосинкратические активы
 Формы управления транзакциями

Вопросы для повторения

1. Дайте определение «транзакционных издержек», которое, на Ваш взгляд, более полно отражает их сущность.
2. Перечислите виды транзакционных издержек. Что такое издержки защиты от оппортунистического поведения?
3. Что такое транзакция?
4. Что такое ex ante издержки и ex post издержки? Почему важно такое деление и как, по мнению О. Уильямсона, следует производить оценку данных видов издержек?
5. Как трансформационные издержки связаны с производственными и транзакционными издержками?
6. Поддаются ли измерению транзакционные издержки? Что такое виртуальные и реальные транзакционные издержки?
7. Каковы основные параметры транзакций?
8. Назовите оптимальные формы управления транзакциями?
9. Какой критерий лежит в основе классификации активов с точки зрения их специфичности?
10. Перечислите транзакционные блага, которые предоставляет государство.

Тесты

1. Транзакционные издержки это:
 - а) издержки, связанные с производством продукции;
 - б) издержки, связанные с производством товаров и услуг;
 - в) издержки, не связанные с производством;
 - г) издержки на покупку сырья и материалов.
2. К транзакционным издержкам не относятся:
 - а) издержки поиска информации;
 - б) издержки оппортунистического поведения;
 - в) издержки обслуживания станков и оборудования;
 - г) издержки защиты прав собственности.
3. Причиной появления институтов являются:
 - а) низкие транзакционные издержки;
 - б) высокие транзакционные издержки;
 - в) низкие производственные издержки;
 - г) высокие трансформационные издержки.
4. К транзакционным издержкам ex ante не относится следующий вид издержек:
 - а) затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств;
 - б) затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения;
 - в) затраты на поиск информации;
 - г) затраты на проведение переговоров;
 - д) затраты на составление проекта контракта.
- К транзакционным издержкам ex post не относится следующий вид издержек:
 - а) затраты в связи с плохой адаптацией к непредвиденным обстоятельствам;
 - б) затраты в связи с неточным выполнением контрактных обязательств;
 - в) затраты на использование структур управления для улаживания конфликтов;
 - г) затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения;

- д) расходы на тяжбы в связи со ссорами в контрактных отношениях.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 4);
2. Бренделева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2006. (гл.4,5);
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.;
4. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие – М.: Гардарики, 2007. (гл. 4);
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.;
6. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.4,8,9,10,11);
7. Литвинцева Г.П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики. – Новосибирск: НГТУ, 2000. (гл.2);
12. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: «Дашков и К», 2009. (гл. 7);
8. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. (гл. 2);
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. (гл.5);
10. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
11. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.6,7,8,9,10, 11).

Тема 4. Теория контрактов

1. Основные понятия контрактного права

Контракты есть правовое оформление экономических трансакций. Соответственно, мы уже не можем обсуждать эффективность тех или иных экономических отношений, игнорируя вопрос, как они согласуются с действующим законодательством.

Экономисты, чей язык выработался в рамках англосаксонской традиции права, говорят о контракте, а юристы, принадлежащие к континентальной традиции права, — о договоре. В дальнейшем мы, рассуждая, как экономисты, будем употреблять термин контракт, а в комментариях юриста к материалу данной главы вы встретите термин договор.

Участники предпринимательской и иной экономической деятельности руководствуются двумя основными принципами: принципом свободы договора и принципом согласования (координации) интересов. Оба эти принципа зафиксированы в Гражданском кодексе РФ (п. 1 ст. 1, п. 3 ст. 154).

Принцип свободы договора

Все участники предпринимательской и иной экономической деятельности считаются изначально свободными в волеизъявлении, а, следовательно, они свободны в принятии решения о вступлении (или не вступлении) в конкретную сделку. Статья 421 ГК РФ гласит: «Граждане и юридические лица свободны в заключении договора», кроме случаев, когда обязанность заключить договор предусматривается ГК РФ.

Тем не менее гражданские права могут быть ограничены на основании закона РФ «О чрезвычайном положении» и только в той мере, в какой это необходимо для защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны и безопасности государства.

Существует ряд договоров, в рамках которых ограничивается действие принципа свободы договора. К таким договорам относятся, например, публичный договор и договор присоединения. Законодатель, формулируя правила этих договоров, сознательно ограничил принцип свободы договора и начала юридического равенства сторон с целью защиты экономически более слабой стороны. Подобное ограничение является одним из примеров действия публичного начала в гражданском праве.

Согласно ст. 426 ГК РФ, публичным договором признается договор, который заключен коммерческой организацией или индивидуальным предпринимателем в силу характера их деятельности с каждым, кто обратится за получением отчуждаемых ими товаров, производимых работ или оказываемых услуг. Статья 426 ГК РФ содержит общие положения о публичных договорах, к которым относятся договоры

розничной купли-продажи, энергоснабжения, банковских вкладов граждан, перевозки общественным транспортом и т. д. Среди этих положений, в частности, следующие.

1. Коммерческая организация не имеет права отказаться от заключения договора, кроме случаев, когда она не может его выполнить: продать соответствующий товар (отсутствует хлеб в булочной, костюм нужного размера в магазине), оказать соответствующую услугу (обесточена троллейбусная линия, не работает оборудование в стоматологическом кабинете), произвести соответствующие работы (отсутствуют специалисты или материал, необходимый для производства).

2. Коммерческая организация не имеет права оказывать кому-либо предпочтение при заключении договора, кроме случаев, прямо предусмотренных в законе (продажа товара ветеранам Великой Отечественной войны).

3. Потребитель имеет право обратиться в суд с требованием о понуждении коммерческой организации к заключению с ним договора.

Договоры присоединения по своей природе относятся к тем договорным конструкциям, правовое регулирование которых основано не на их защите, а на настороженном отношении к ним законодателя⁵. Суть договоров присоединения, согласно п. 1. ст. 428 ГК РФ, состоит в том, что условия договора определяются одной из сторон в формулярах или в иных стандартных формах и могут быть приняты другой стороной не иначе, как путем присоединения к предложенному договору в целом. Иными словами, присоединяющаяся сторона или соглашается со всем, что ей было предложено, или договор заключен не будет.

Согласно ст. 179 ГК РФ, сделка, которая была совершена под влиянием обмана, насилия, угрозы, злонамеренного соглашения представителя одной стороны с другой стороной, а также сделка, которую физическое или юридическое лицо было вынуждено совершить вследствие стечения тяжелых обстоятельств на крайне невыгодных для себя условиях, чем другая сторона воспользовалась (кабальная сделка), может быть признана судом недействительной по иску потерпевшего.

В том случае, если совершенная сделка не соответствует требованиям закона или иных правовых актов, она является ничтожной, или абсолютно недействительной. Подобная сделка (действие, совершенное в виде сделки) не порождает и не может породить для ее участников предполагаемых ими правовых последствий, так как полностью не соответствует закону. Это, например, скупка краденого или совершение сделок с целью, противной основам правопорядка и нравственности (ст. 169 ГК РФ).

Далее мы будем предполагать, что все стороны контрактных отношений вступают в сделку добровольно, и экономическое принуждение отсутствует.

Принцип согласования (координации) интересов:

«Для заключения договора необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двухсторонняя сделка) либо трех или более сторон (многосторонняя сделка)».

Содержание договора составляет совокупность согласованных сторонами сделки договорных условий. Эти условия — способ закрепления взаимных прав и обязанностей контрагентов.

Есть три группы договорных условий — существенные, обычные и случайные. Договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора (ст. 432 ГК РФ). Таковыми признаются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. Если по существенным условиям договора стороны не достигнуто соглашения, то договор заключен не будет. Обычные и случайные условия в договоре могут отсутствовать.

В соответствии с принципом свободы договора и принципом согласования (координации) интересов, люди имеют право:

- решать, заключать им контракт или нет;
- выбирать партнеров по контракту;
- определять содержание контракта;
- определять форму контракта.

Относительно последнего в Гражданском кодексе РФ говорится: «Стороны могут заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами». То есть существуют некие стандартные, прописанные в законе формы контрактных отношений, которые задаются для того, чтобы люди, желающие заключить сделку, каждый

раз не искали оптимальную для них форму, а имели возможность воспользоваться той или иной формой, предусмотренной ГК РФ. Это позволяет им снизить транзакционные издержки переговоров и заключения контракта.

Понятно, что такая свобода контрактов не абсолютна, и первым ограничением здесь является закон. Контракт должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом или правовыми актами. А это значит, что даже если у вас есть свобода выбора формы контракта и его содержания, то цели, которых вы добиваетесь, заключая контракт, не должны противоречить закону.

Элементы структуры контракта:

Предмет контракта

В качестве предмета контракта специфицируется вид совместного действия (когда это совместная деятельность) и способы, которыми стороны согласуют действия между собой. Если предметом контракта является продажа одной пареной репы, то, соответственно, контрактом предполагается, что тетя Маша, которая этой репой торгует на рынке, передаст вам ее в обмен на вашу передачу ей монеты, например, в 2 руб.

Правила, которыми руководствуются стороны в оговоренных контрактом действиях в будущем, и процедуры улаживания конфликтов

В вашем контракте с тетей Машей, продававшей пареную репу, никакие действия в будущем не оговорены. Однако они могут быть оговорены, если вы покупаете бытовую технику, которая грозит вскоре выйти из строя. Что же касается контрактов более продолжительных, более объемных, то в них пункт, связанный с правилами, которыми должны руководствоваться стороны в дальнейшем, оговорен всегда, и он очень важен. Такой пункт означает, что между сторонами сохраняются определенные отношения в будущем. Например, продавец автомобиля должен не просто его продать, сбить с рук. Он обязан еще и бесплатно отремонтировать его в течение года, если только поломка не произошла по вине самого водителя.

В теории контрактов рассматриваются два этапа экономического взаимодействия — этап заключения контракта (*ex ante*) и этап исполнения контракта (*ex post*). На этапе заключения контракта мы не знаем, какое состояние будущего реализуется, и вынуждены оговаривать в контракте все возможные варианты. Скажем, заключая весной фьючерсный контракт на поставку зерна по определенной цене через полгода, мы не знаем точно, какая погода будет летом, каким окажется урожай зерновых и какую цену, в конце концов, зерно приобретет к осени. Поэтому мы должны прописать в контракте для каждого из ¹ возможных исходов (от абсолютно ясной погоды до затяжных дождей) издержки и выгоды всех сторон. И все же не исключено, что в результате реализуется такое состояние природы, при котором зерно будет стоить гораздо дороже, чем мы планировали, и нам окажется выгоднее, расторгнув данный контракт, продать зерно кому-то другому по более высокой цене. Но тогда возникнет конфликт.

Конфликты свойственны не только сложным, но и простым контрактам. Их причиной может стать гнилая репа, неисправный автомобиль, некорректное поведение нанятого вами менеджера, пьянство маляра, красящего ваш дом, и т. д. Поэтому любой контракт должен содержать конкретные процедуры урегулирования конфликта, описывающие, каким образом вы будете воздействовать на своего партнера⁹:

а) обратитесь в Международный арбитражный суд в Стокгольме (так обычно пишется в международных контрактах);

б) урегулируете все споры в соответствии с законодательством РФ или какой-либо другой страны (тоже достаточно известная формула).

Ожидаемое поведение участников



Контракт включает характеристику поведения сторон, которого они ожидают друг от друга. Данная составляющая контракта — самая важная, ибо в атмосферу неопределенности, неуверенности, в которой вы находитесь, контракт вносит некоторый элемент надежности и прогнозируемости (теперь вы знаете, что за чем последует). То есть зона, очерчиваемая контрактом, перестает быть для вас «черным ящиком», вы уже можете прогнозировать действия других участников контракта.

Параметры контракта:

Размер

Размер контракта может быть объективным и субъективным.

Если сумма контракта не превышает размеров, установленных в законодательном порядке судебной инстанцией конкретной страны, такой контракт считается объективно малым. В противном случае его относят к объективно большим¹⁰.

Субъективный (или относительный) размер контракта устанавливается самим участником. Если сумма контракта составляет значительную долю его капитала, то для него такой контракт является субъективно большим. Чем больше капитал участника, тем меньшую долю в нем занимает сумма конкретного контракта. То есть субъективный размер контракта разный для разных участников. Он связан в экономическом плане с реальным равенством (или неравенством) участников (см. ниже). Чем меньше субъективный размер контракта для данного участника, тем меньше для него относительные потери от срыва и выгоды от успешной реализации этого контракта, и, соответственно, тем меньше внимания он ему уделяет.

Продолжительность

Существуют контракты любой продолжительности — от мгновенного, или точечного, контракта (spot market contract) и до контракта с неопределенным сроком.

Пример точечного контракта — уже упоминавшийся контракт купли-продажи пареной репы.

Пример практически бесконечного (без определенного срока окончания) контракта в академической жизни — пожизненный найм профессора. На Западе такой контракт заключается с большинством заслуженных профессоров. Это очень важный элемент академической свободы¹¹, поскольку профессора нельзя уволить за его взгляды, даже если они не нравятся руководству университета. Контракт ограничен лишь желанием и возможностями профессора, который будет продолжать читать лекции, пока сам не подаст в отставку.

Чем продолжительнее контракт, тем большее значение приобретают такие его составляющие, как правила, которыми руководствуются стороны в оговоренных контрактом действиях в будущем, и процедуры улаживания конфликтов.

Реальное равенство (или неравенство) участников

Реальное равенство участников имеет место в симметричном контракте. Пример такого контракта — покупка репы на рынке, когда в качестве одной стороны выступает одиночка-покупатель, а в качестве другой — одиночка-продавец. А пример асимметричного контракта — покупка одиночкой-покупателем некоего продукта, производимого огромной (скажем, транснациональной) корпорацией. В таком контракте проявляется реальное неравенство: вы не можете ставить свои условия, вы просто покупаете или не покупаете продукцию фирмы «Данон». Асимметричный контракт связан с тем, что огромная корпорация взаимодействует с множеством отдельных потребителей и не намерена модифицировать под каждого из них свои контракты. В данном случае никто из потребителей не способен выступать как сторона. Это настолько важно в экономическом плане, что даже фиксируется юристами.

Степень формализации

Контракт бывает писанный (в письменной форме) и неписанный (в устной форме). Чем мельче контракт, тем меньше вероятность того, что он фиксируется. Определение оптимальной степени формализации контракта — центральная проблема как юридического, так и экономического подходов к теории контрактов. Изучая эту теорию, мы в значительной степени будем заниматься обоснованием той или иной формы контракта.

Мир совершенного контракта: теория контрактов, которых не существует

Понятие complete contract, используемое в англоязычной литературе, означает контракт, в котором прописаны все возможные сценарии развития событий, благодаря чему при его реализации не возникает никаких проблем. Данный термин можно перевести, как завершённый (т. е. выполненный) контракт, но правильнее такой контракт называть совершенным. Понятие совершенный контракт похоже на понятие идеальный газ (в физике это газ, не имеющий собственных свойств). Такой контракт не может быть составлен по целому ряду причин. Тем не менее указанная абстракция необходима для понимания, чем является контракт сам по себе, а также какие отступления от совершенного контракта и в каких формах допустимы.

Перечислим основные черты совершенных контрактов.

1. Совершенный контракт должен абсолютно точно установить, что каждая сторона обязана делать в каждом возможном случае развития событий. Однако, поскольку мы живем в мире достаточно

неопределенном (наши знания ограничены), количество таких случаев представляет собой бесконечность уже на уровне первого шага в исполнении данного контракта.

2. Совершенный контракт должен установить для каждого возможного случая развития событий распределение издержек и выгод, которые связаны с деятельностью сторон.
3. Совершенный контракт должен не только предусматривать все возможные варианты развития событий, но и учитывать все возможные случаи несоблюдения одной из сторон тех или иных условий контракта и соответствующие штрафные санкции.
4. Основные положения совершенного контракта должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждая из сторон сочла для себя оптимальным в каждый данный момент соблюдать условия контракта — ведь она вступила в контракт добровольно, он реализуется без принуждения и основывается на принципах взаимной выгоды. Язык контракта должен быть недвусмысленным, чтобы не возникало проблем с трактовкой его положений.

Реальные контракты: источники несовершенства и последствия

Представим себе контракт, в котором обе стороны могут прописать все. Это контракт в мире совершенной информации. В таком мире не бывает продолжительных трансакций, в нем все контракты (кроме тех, что связаны с процессами, продолжительными чисто технологически) будут выполнены одномоментно. Однако в реальном мире совершенные контракты невозможны по двум причинам.

Во-первых, людям свойственна ограниченная рациональность. Они выбирают определенные стратегии и им следуют, пока те приносят позитивные результаты. Зона выбора, ограниченная действующими институтами, у индивида очень узка, но внутри нее он пытается вести себя рационально.

Во-вторых, на практике имеет место несовершенство информации, что обусловлено бесплатностью этой информации. А с несовершенством информации связано такое явление, как оппортунистическое поведение, принимающее вид неблагоприятного отбора или морального риска.

Итак, в реальном мире существуют только несовершенные контракты. И задача теории контрактов состоит как раз в том, чтобы выделить различные их типы, объяснить, каким образом контракты все же заключаются, и определить ту грань, за которой они перестают заключаться. При этом ни фирмы, ни индивиды не могут даже отдаленно предвидеть варианты, с которыми встретятся в процессе экономической деятельности. И выживают они в столь неопределенном мире именно благодаря контрактам. Естественно, сами по себе эти узы непрочны. Недоопределенность контрактов есть их имманентное свойство.

Различные теории контрактов: возможные подходы

В рамках стандартной неоклассической теории, когда процесс передачи прав собственности осуществляется мгновенно и без потерь, анализу контрактов как таковых нет места. Люди предполагаются совершенно рациональными. Они обладают полной и симметричной информацией и действуют в рамках совершенного механизма принуждения к исполнению обязательств — государства, наличие которого «за сценой» предотвращает всякие попытки нарушить условия контракта. Соответственно, неоклассический подход игнорирует все проблемы, связанные с заключением контрактов и их реализацией: асимметрию информации между участниками, их ограниченную рациональность и пр.

Неудовлетворенность неоклассической теорией, стремление расширить границы анализа и, как следствие, ослабление ее предпосылок привело к появлению в 1970-х гг. первых работ, где исследовались проблемы, возникающие в реальных контрактах, и механизмы их решения. А далее началось бурное развитие теории контрактов. Оно шло по нескольким направлениям: теория агентства, теория неполных контрактов, теория трансакционных издержек. Рассмотрим эти теории последовательно

2. Теория агентства

В этом разделе с позиций теории агентства рассматриваются основные виды оппортунистического поведения — неблагоприятный отбор и моральный риск, — последствия их проявления и механизмы борьбы с ними.

Теория агентства, или теория агентских отношений, возникла в начале 1970-х гг. В ее основу легли работы по теории асимметричной информации. Начальный этап развития теории агентства тесно связан с именами нобелевских лауреатов в области экономики Джорджа Акерлофа и Майкла Спенса, а также с именами таких известных ученых, как Пол Милгром, Бендт Холмстром.

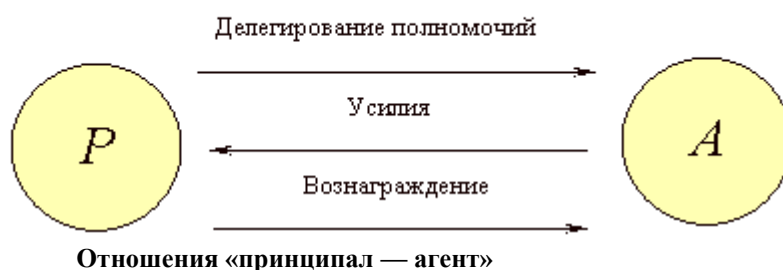
Эта теория основывается на формальном моделировании контрактных отношений в рамках следующих двух предпосылок.

Во-первых, все участники контрактных отношений предполагаются совершенно рациональными. В частности, они обладают параметрическим знанием относительно ситуации, в которой находятся (они не знают, что произойдет в будущем, но знают структуру проблем, которые могут возникнуть), и их вычислительные способности не ограничены. Это позволяет им находить наиболее эффективные решения как функции различных состояний природы.

Во-вторых, участники контрактных отношений обладают разной информацией относительно ряда ключевых переменных. Таким образом, информация хотя и является полной, но распределена между участниками асимметрично.

Отправной точкой анализа являются отношения, где одна сторона, именуемая принципалом (Р), или заказчиком, поручает за определенное вознаграждение некоторую работу другой стороне, именуемой агентом (А), или исполнителем, делегируя ей при этом часть своих прав на принятие решений; а другая сторона (агент) выполняет эту работу.

Предполагается, что у принципала меньше информации о реализуемом контракте, чем у агента. Например, акционер (принципал), поручив менеджеру (агенту) максимизировать стоимость своих акций и передав ему право принятия соответствующих решений, имеет меньше информации и о рынке, и о действиях менеджера, чем сам менеджер.

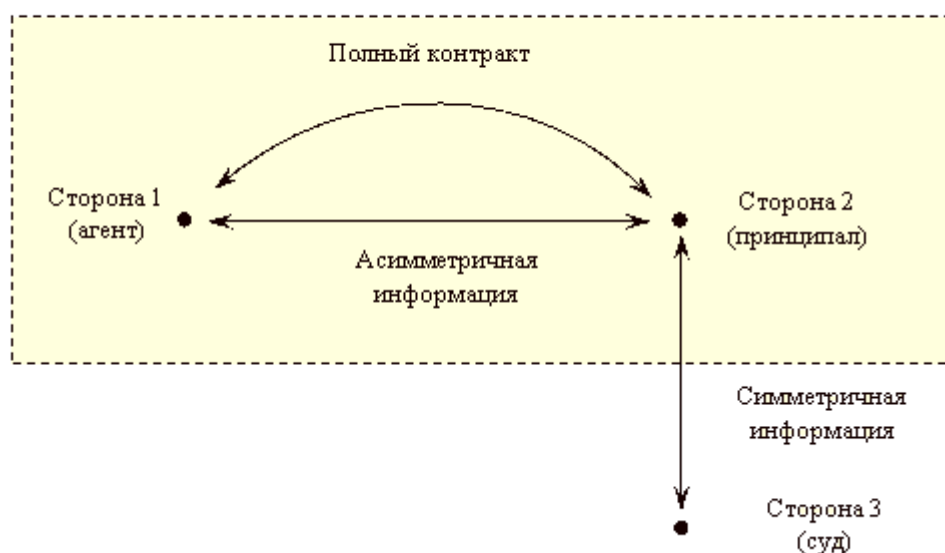


Заметим, что модель агентских отношений применима практически к любым сферам экономического и социального взаимодействия.

Примеры отношений «принципал — агент»

Сфера взаимодействия	Принципал	Агент
Рынок	Пациент	Врач
	Клиент	Адвокат
	Арендодатель	Арендатор
	Инвестор	Брокер
	Страховщик	Страхующийся
	Кредитор	Заемщик
	Наниматель	Наемный работник
Фирма	Бригадир	Рабочий
	Совет директоров	Исполнительный директор
	Акционер	Менеджер
	Избиратель	Депутат
Политический рынок	Подданный	Правитель
	Государство	Отраслевые министерства

Как правило, интересы принципала и агента различны, и агент, преследуя собственную выгоду, ущемляет интересы принципала. В данной ситуации задача принципала — разработать схему вознаграждения таким образом, чтобы агент действовал в его (принципала) интересах. Эта схема основана, помимо предположения о том, что принципал знает меньше, чем агент, еще на одном важном предположении, а именно: принципал всегда выполняет взятые на себя обещания (например, по выплате вознаграждения). Отсюда следует, что схема вознаграждения должна быть построена на проверяемой информации, т. е. на информации, которую может наблюдать третья сторона (суд), контролирующая выполнение принципалом своих обещаний.



Специфика агентских отношений

Асимметрия информации между принципалом и агентом обусловлена

- либо скрытыми действиями (hidden actions), т. е. теми действиями агента, которые принципал наблюдать не может;
- либо скрытой информацией (hidden information), т. е. информацией о внешних условиях, которая на определенном этапе становится известна агенту, но не принципалу.

Задача теории

Основной задачей теории агентства является поиск и анализ оптимальных схем вознаграждения, включающий

- оценка издержек, возникающих вследствие асимметрии информации в тех или иных контрактах;
- поиск эффективных механизмов минимизации этих издержек.

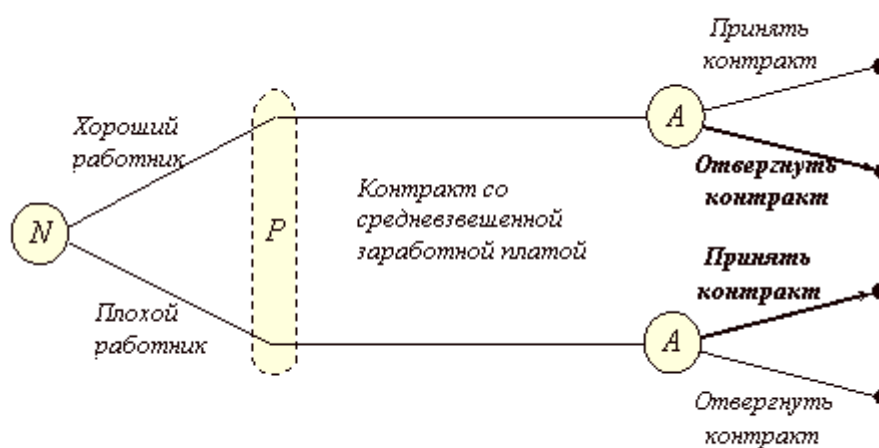
Оппортунизм

- Асимметрия информации между участниками взаимодействия позволяет более информированной стороне (агенту) вести себя оппортунистически как на стадии ex ante, так и на стадии ex post.
- Оппортунизм, возникающий на стадии заключения контракта, носит название неблагоприятного отбора. Он связан с асимметрией информации относительно экзогенных переменных, на которые участники контракта воздействовать не могут. Проявляется неблагоприятный отбор в том, что агент (более информированная сторона), используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. Задача принципала в этом случае — предложить агенту такую схему вознаграждения, которая заставит его открыть информацию.
- Оппортунизм, возникающий на стадии исполнения контракта со стороны агента, называют моральным риском. Он состоит в недобросовестном поведении агента, которое обусловлено асимметрией информации относительно эндогенных переменных. Соответственно, задачей принципала является разработка таких условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения, отвечающей интересам принципала.

Неблагоприятный отбор: Примеры проявления на различных рынках

Неблагоприятный отбор на рынке труда (пример 1)

- На неоднородном рынке труда (т. е. рынке, представленном агентами с разными уровнями производительности — высоким и низким), наниматель пытается нанять работника, чтобы тот работал на него в обмен на заработную плату. В такой ситуации неизбежна асимметрия информации: работник знает о себе, хороший он или плохой, а наниматель этого не знает. Предлагаемый им контракт основан только на знании структуры рынка труда. Если наниматель знает, что доля хороших работников на этом рынке равна $\frac{1}{2}$, а доля плохих — $\frac{1}{2}$, он предложит работнику средневзвешенную заработную плату, рассчитывая за счет недоплаты хорошему работнику покрыть издержки, связанные с наймом плохого работника¹⁷. А работник, оценивая предлагаемый ему контракт, решит, соглашаться ли работать за такую плату, или нет. Безусловно, у плохого работника будут все стимулы принять контракт, поскольку в этом случае он получит больше, чем реально заслуживает. Напротив, у хорошего работника таких стимулов не будет — ведь ему предлагают работу, не соответствующую его квалификации и продуктивности. В результате, подобная политика найма приведет к неблагоприятному отбору: к нанимателю на работу придут лишь плохие работники.



P – наниматель, A – работник, N – Природа

Схема возникновения неблагоприятного отбора на рынке труда

Неблагоприятный отбор на рынке труда (пример 2)

- Фирме требуются работники, обладающие определенными специфическими знаниями (скажем, навыками работы на компьютере). Если фирма объявит, что новички будут обучены этим навыкам бесплатно, она с большой вероятностью столкнется с проблемой неблагоприятного отбора: на фирму придут в основном не те, кто заинтересован там работать, а те, кто хотел бы, окончив бесплатные курсы работы на компьютере, сдать экзамен и получив соответствующий сертификат, начать искать более высокооплачиваемую работу.

Неблагоприятный отбор на рынке страховых услуг

- Если страховая компания не имеет возможности узнать, здоровы ли, в действительности, те люди, которые обратились к ней за медицинской страховкой, или тяжело больны, она предложит всем им среднюю цену за страховой полис, определенную на основании среднего уровня заболеваемости. Для здоровых людей эта цена слишком высока — им известно, что они не больны и скорее всего не заболеют, а следовательно, их затраты в данном случае не окупятся. Зато для людей со слабым здоровьем эта цена выгодна, ибо они понимают, что будут болеть, в среднем, чаще остальных. В результате, страховая компания столкнется с проблемой неблагоприятного отбора (к ней за медицинской страховкой обратятся лишь те, у кого риск заболеть выше среднего уровня) и понесет убытки.

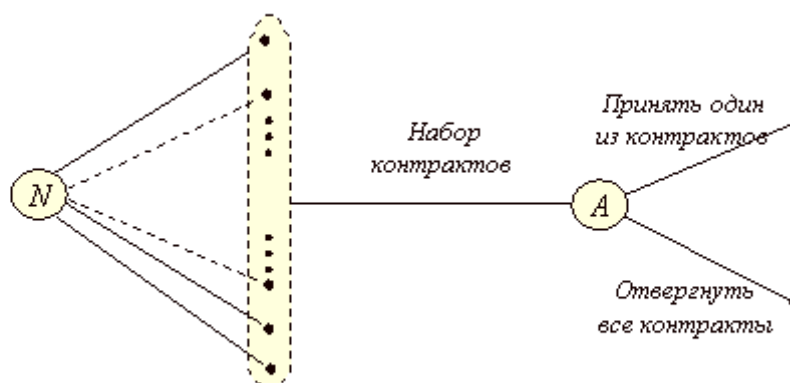
Неблагоприятный отбор на рынке кредитов

- Очень ярко проявляется неблагоприятный отбор в банковской сфере, на рынке кредитов. Любому банку, чтобы максимизировать прибыль, необходимо определить оптимальную для себя процентную (или кредитную) ставку. Как бы он это сделал, будь информация о потенциальных заемщиках совершенной? Он оценил бы кривые спроса на кредиты и предложения кредитов (учитывая, что чем выше процентная ставка, тем больше банк требует за кредит и тем, соответственно, меньше спрос и больше предложение) и установил бы процентную ставку на равновесном уровне (где спрос на кредиты равен их предложению).
- А если информация банка о заемщиках не является совершенной? Представим себе, что процентная ставка банка начнет расти. Тогда из пула его потенциальных заемщиков начнут уходить те, для кого наиболее сложно в этих условиях вернуть кредит, т. е. заемщики, наименее склонные к риску, и останутся те, кому присуща более высокая средняя рисковость проектов. И если банк установит высокую процентную ставку (а ставка, уравнивающая спрос и предложение кредитов, и будет таковой), он столкнется с проблемой неблагоприятного отбора: высокая процентная ставка привлечет в банк не самых выгодных клиентов.

Факторы возникновения неблагоприятного отбора

Неблагоприятный отбор возникает, во-первых, из-за наличия у агентов характеристик, неизвестных принципалу; и во-вторых, в силу наличия издержек измерения этих характеристик.

Действительно, неблагоприятный отбор возникает в ситуациях, когда агенты, пользуясь асимметрией информации, добиваются заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях. Чем выше издержки измерения, тем, соответственно, у агентов появляется больше возможностей для оппортунистического поведения. Когда в качестве условия сделки выдвигается минимальный набор измеряемых параметров, полученная выборка чаще всего будет хуже ожидаемой. Она не будет средней, она сместится в сторону худшего набора параметров.



P – принципал, A – агент, N – Природа

Схема возникновения неблагоприятного отбора

Неблагоприятный отбор возникает в игре, последовательность событий в которой такова:

- внешние условия (ход Природы) определяют тип агента; их реализация становится известна агенту, но остается неизвестной для принципала;
- принципал составляет набор контрактов, не имея информации о типе агента, и предлагает этот набор агенту;
- агент принимает один из контрактов или отвергает все предложенные; у агента есть возможность выбора, и он выбирает тот контракт, который наиболее выгоден ему, а не принципалу;
- на основании условий выбранного контракта определяются выигрыши участников игры.

Классический пример негативного влияния асимметрии информации на эффективность функционирования рыночного механизма описан в работе Джорджа Акерлофа. Автор рассматривает взаимоотношения продавцов и покупателей на рынке разных по качеству подержанных автомобилей.

Будь информация о качестве всех выставленных на продажу автомобилей симметричной, на рынке установилось бы эффективное равновесие, и покупатель предлагал бы цену за конкретный автомобиль, исходя из его качества. Однако информация асимметрична, поскольку за неимением времени и опыта

покупателю крайне сложно идентифицировать качество конкретного автомобиля в момент его покупки, да и предыстории его он не знает. Поэтому он предлагает цену за конкретный автомобиль, исходя из среднего качества представленных на рынке автомобилей, которое он определяет на основе известного ему распределения качества.

В этой ситуации продавец выставляет на продажу только те автомобили, качество которых лежит в нижней части распределения, так как продажа более качественных автомобилей для него уже не выгодна. В результате, шаг за шагом среднее качество представленных на рынке автомобилей падает, а вслед за ним снижается и цена, которую покупатель готов заплатить за автомобиль. В какой-то момент она оказывается равной нулю, и рынок перестает существовать.

Таким образом, неблагоприятный отбор, возникший из-за асимметрии информации, приводит к неэффективному функционированию рыночного механизма спроса и предложения и, в конечном итоге, к исчезновению рынка.

Механизмы борьбы с неблагоприятным отбором

Предотвратить неблагоприятный отбор в контрактных взаимоотношениях можно с помощью таких механизмов, как сигналы, фильтрация и рационирование.

Сигналы

В любом распределении агентов рынка по заданной характеристике (по продуктивности, по восприятию риска и т. д.) всегда есть часть агентов, которой свойственна эта характеристика в степени выше среднего, и оставшаяся часть, которой она свойственна в степени ниже среднего. Первые от ситуации неблагоприятного отбора проигрывают. Если они не в состоянии подтвердить наличие требуемых характеристик, им приходится заключать контракт на средних условиях, и, в результате, они недополучают то, что могли бы получить. Соответственно, в их интересах каким-то образом выделить себя из общей массы претендентов.

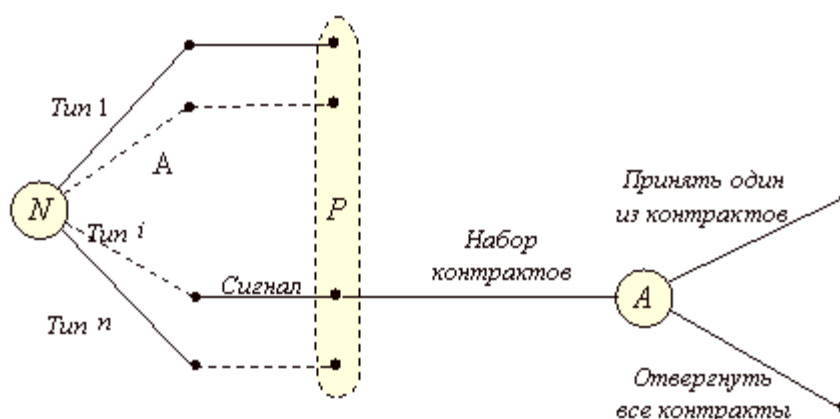
Действия, которые предпринимает агент (информированная сторона) с целью сообщить принципалу (неинформированной стороне) о наличии у себя определенных характеристик и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор, называются сигналами.

Применительно к рынку труда этот феномен впервые был описан Майклом Спенсом в статье, которая ныне стала такой же классической, как статья Джорджа Акерлофа о неблагоприятном отборе на рынке поддержанных автомобилей. Для рынка труда типична ситуация, когда работодатель принимает на работу только тех претендентов, кто имеет диплом о высшем образовании. Именно диплом рассматривается им как сигнал качества выпускника. Работодатель полагает, что дипломированные специалисты будут работать с высокой продуктивностью, и потому берет их на работу. В данном случае информированная сторона (выпускник) подает некий сигнал (наличие диплома), на основе которого неинформированная сторона (работодатель) эту самую информацию вычисляет.

В принципе, информированная сторона могла бы просто честно и открыто сказать, что она — хороший работник. Но это было бы абсолютно неэффективно: данный вербальный сигнал сулит выгоды, не будучи связан с издержками, а, значит, его подавали бы все работники. Только при условии, что подача сигнала для работников с разной продуктивностью связана с разными издержками, они могут выбирать разные сигнальные действия (на рынке труда это, в первую очередь, получение или отказ от получения диплома).

Последовательность сигнального взаимодействия имеет следующий вид:

- внешние условия (ход Природы) задают тип агента;
- агент (информированная сторона) подает сигнал о своем типе принципалу (неинформированной стороне);
- у принципала на основании полученного сигнала складывается представление о принадлежности агента к одному из возможных типов;
- принципал предлагает агенту набор контрактов;
- агент принимает один из контрактов или отвергает все предложенные;
- из условий выбранного контракта определяются выигрыши участников игры.



P – принципал, *A* – агент, *N* – Природа

Схема сигнального взаимодействия

В банковском секторе можно наблюдать массу сигналов, которые косвенным образом свидетельствуют о качестве фирмы. Допустим, менеджер компании заинтересован в высокой стоимости ее акций и не заинтересован в ее банкротстве. Соответственно, он будет стремиться одновременно максимизировать стоимость акций и минимизировать вероятность банкротства. В этой ситуации ему нужно решить, выпускать ли акции, или брать в долг. Пусть он решил взять в долг, но на таких условиях, что, если долг не выплачивается вовремя, компания банкротится. Тогда большой долг компании как раз свидетельствует о ее надежности — ведь если менеджер, отрицательно относящийся к банкротству, все же берет в долг, значит, он расценивает вероятность банкротства компании как минимальную. А ненадежной компании выгоднее финансировать себя за счет акций, а не за счет долга, потому что в этом случае она сама принимает решения о размере дивидендов. Таким образом, размер долга может расцениваться как сигнал ее качества в силу того, что он подается информированной стороной — самой компанией.

На рынке потребительских товаров также существует множество разнообразных сигналов: гарантии, лицензии, реклама. Механизм работы этих сигналов основан на том, что их подача дороже обходится продавцам плохого товара, нежели продавцам хорошего.

Однако сигналы как механизмы борьбы с неблагоприятным отбором зачастую связаны с неэффективностью. Скажем, в рассмотренной выше модели рынка труда образование приобретает хорошие работники в объеме большем, чем социально оптимальный, реализующийся в условиях совершенной информации.

Не всегда затраты, связанные с элиминированием неблагоприятного отбора, берет на себя информированная сторона. На рынке труда проигрывают не только те хорошие работники (агенты), которые не смогли доказать, что они хорошие. Проигрывает и работодатель (принципал), который не осведомлен о реальной продуктивности агентов, из-за чего кому-то из своих работников он переплачивает, а кого-то теряет, не доплатив. Поэтому неинформированная сторона тоже может использовать определенные механизмы для противодействия оппортунизму стороны информированной, а именно — фильтрацию и рационализацию.

Фильтрация

У принципала есть ряд возможностей выявить скрытые характеристики потенциальных агентов даже в случае, если последние имеют все основания их скрывать.

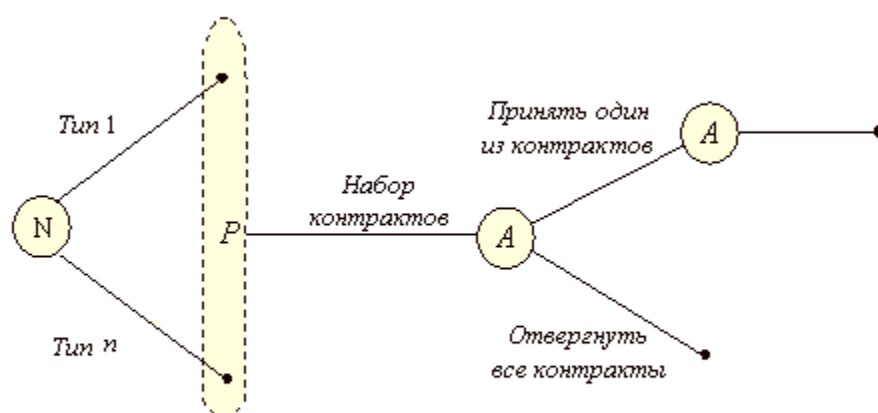
Действия, предпринимаемые принципалом (неинформированной стороной) с целью выявить реакцию на них агента (стороны информированной), по этой реакции определить скрытые характеристики последнего и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор, носят название фильтрации, или сканирования (*screening*).

Пример подобных действий на рынке труда. Принципал предлагает агентам контракты двух типов: первый — для хорошего работника, второй — для плохого. В первом записано, что принципал гарантирует агенту большую заработную плату в случае, если он пойдет учиться в престижный вуз и получит диплом

этого вуза. А во втором записано, что принципал гарантирует агенту маленькую заработную плату и в случае, если у него вообще нет диплома о высшем образовании, и в случае, если он пойдет учиться в непрестижный вуз и получит диплом этого вуза. Для тех, кто не способен к учебе, подписание первого контракта связано со слишком высокими издержками получения образования, и, вполне возможно, им покажется выгоднее подписать второй контракт: они, конечно, получают тогда маленькую заработную плату, но зато не понесут издержек получения образования.

Последовательность фильтрационного взаимодействия имеет вид:

- внешние условия (ход Природы) задают тип агента;
- принципал (неинформированная сторона) предлагает агенту (информированной стороне) набор контрактов;
- агент принимает один из предложенных контрактов или отвергает их все и тем самым информирует принципала о своем типе;
- на основании предыдущего хода игры вычисляются выигрыши участников.



P – принципал, *A* – агент, *N* – Природа

Схема фильтрационного взаимодействия

Подчеркнем, что механизмы действия сигналов и фильтрации на рынке труда в данном случае очень схожи. Однако в сигнальном взаимодействии первый шаг (получение диплома) делает сторона информированная, а в фильтрационном первый ход (требование о предоставлении диплома) — сторона неинформированная.

Обратимся еще раз к примеру текучести кадров (когда информированные агенты приходят на фирму, только чтобы бесплатно научиться чему-либо, а затем уходят). Как с помощью механизма фильтрации фирма могла бы бороться с таким неблагоприятным отбором? Какой набор контрактов она должна предложить, чтобы выделить среди работников тех, кто действительно намерен остаться на фирме, пройдя обучение? Рассмотрим два вида контрактов. Согласно одному из них, фирма обязуется все время платить работнику среднерыночную заработную плату. Согласно другому, она обязуется вначале платить работнику заработную плату меньше среднерыночной, но увеличивать ее с ростом стажа. Если работник выберет последний контракт, значит, он собирается достаточно долго проработать на фирме (ведь только тогда он начнет извлекать прибыль, а вначале он работает фактически себе в убыток), и поэтому фирма может, не опасаясь, учить его бесплатно. Данный контракт (так называемый *age-wage profile contract*) активно применяется там, где действительно важен уникальный человеческий капитал, приобретаемый работником.

Рационирование

Действия, которые предпринимает принципал (неинформированная сторона) с целью предотвращения неблагоприятного отбора и которые состоят в предъявлении агенту (стороне информированной) дополнительных требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль принципала, называются **рационированием**.

Так, банк, чтобы оградить себя от клиентов, наиболее склонных к риску, тем или иным способом ратионирует выдачу кредита. Он может, например, установить процентную ставку ниже равновесной и оставить за собой право кредитовать только тех клиентов, кто в процессе переговоров согласится допустить банк к интересующей его информации, как то: состояние производственных запасов клиента, объем его долговых обязательств, ситуация на рынках, где предполагается использовать данный кредит, и пр.

Процедура ратионирования обычна для финансовых институтов, но это не только их прерогатива. Предпосылки для нее возникают везде, где доход агента зависит от вероятности успеха контрагента. Скажем, продавцы услуг просто вынуждены переходить к ратионированию, чтобы снизить риск, связанный с отсроченностью платежа. То же относится и к инвесторам НИОКР — объем инвестиций, которые они готовы предоставить разработчикам, определяется, как правило, не запрашиваемой суммой, а процедурой ратионирования.

Применяется процедура ратионирования и в ряде сделок, которые имеют экономическое значение, но не являются денежными. Это, например, усыновление. Стандартной процедурой здесь мог бы стать аукцион, на котором будущие родители детдомовского ребенка определялись бы по принципу: кто за него больше даст. Однако при такой процедуре есть риск, что ребенок попадет в плохие руки. Поэтому используется процедура ратионирования: специальная комиссия, куда входят психологи, педагоги, медики, изучает и выбирает будущих родителей с точки зрения их способности быть таковыми, а не только по формальным параметрам (типа семейного дохода или занимаемой семьей жилплощади).

Моральный риск: Примеры проявления на различных рынках

Моральный риск на товарном рынке

Здесь моральный риск, прежде всего, может проявляться со стороны продавца, который стремится к сокрытию реальных характеристик реализуемого им товара. Скажем, приобретая некий товар с определенным набором характеристик, вы ориентируетесь на первые k из них (допустим, на цену, качество, цвет и внешний вид). Однако когда контракт заключен, у продавца возникает стимул поставить вам такой товар, который обладал бы этими первыми k характеристиками, но у которого оставшиеся характеристики были бы самыми дешевыми, с точки зрения продавца. Тем самым продавец, *de jure* выполнив контракт, *de facto* извлекает из него личную выгоду в ущерб вам, пользуясь вашей некомпетентностью.

Моральный риск на товарном рынке может проявляться и со стороны покупателя (например, в виде отнюдь не редкой намеренной порчи купленного товара с целью получения обратно уплаченных за него денег).

Моральный риск на рынке труда

На этом рынке можно наблюдать, пожалуй, самые интересные проявления морального риска, потому что здесь главную роль играет человеческий фактор. По заключении контракта у наемного работника возникают стимулы действовать так, чтобы максимизировать свою полезность, не заботясь при этом о полезности нанимателя. Работник исходит из того, что, во-первых, наниматель некомпетентен; во-вторых, у него ограничены возможности мониторинга; в-третьих, сам работник при необходимости всегда может оправдаться, сославшись на неблагоприятную внешнюю конъюнктуру, которая помешала ему выполнить контрактные обязательства.

Типичным примером являются отношения менеджера и собственника (акционера). Они заключают контракт, согласно которому менеджер должен распоряжаться акциями собственника в интересах последнего. Акционер плохо осведомлен о компетенциях менеджера, да и проверить, что именно тот делает, ему сложно. В результате перед менеджером открываются широкие возможности для оппортунизма.

Моральный риск на рынке кредитов

После заключения контракта, согласно которому банк на определенных условиях и при определенной процентной ставке выдал заемщику ссуду, у последнего возникают стимулы совершать более рискованные действия, нежели те, что он собирался предпринять ранее, чтобы вернуть эту ссуду. Если он в большей, по сравнению с банкиром, степени приемлет риск, то ему имеет смысл увеличить риск своих операций таким образом, чтобы максимизировать ожидаемый доход. Даже если ситуация сложится неблагоприятно, для него потери будут не столь ощутимы, сколь для банкира.

Моральный риск как явление впервые был описан в индустрии страхования, потому что именно в этой сфере раньше, чем где бы то ни было еще, накопилось большое количество эмпирических данных.

Как показывает опыт, страховая компания может столкнуться с такими формами морального риска, как: пренебрежение рисками, недобросовестное поведение и чрезмерное использование предоставляемых услуг.

Пренебрежение рисками. Когда вы полностью застраховали свое имущество или себя самое, то ваше поведение обычно меняется в сторону более рискованного. Например, зная, что вам все равно возместят стоимость разбитой машины, вы начинаете в какой-то мере пренебрегать правилами дорожного движения. Иными словами, даже если на стадии *ex ante* ваши риски были полностью оценены, и в этом смысле контракт, предложенный страховой компанией, был абсолютно эффективен, то на стадии *ex post* ничто не мешает вам повысить средний уровень риска и тем самым снизить эффективность данного контракта.

Недобросовестное поведение. Когда вы полностью застраховали имущество или себя самое, у вас возникает стимул повести себя недобросовестно: использовать это имущество или распорядиться собой так, чтобы спровоцировать страховой случай и получить компенсацию. Например, вам надоела ваша машина, и вы оставили ее незапертой на дороге. В результате, ее угнали, вы потребовали возмещения ее стоимости, а на полученные деньги купили новую.

Еще пример. В США пик числа самоубийств приходится на январь, тогда как в остальные месяцы года их число близко к нулю. А дело в том, что американцы — очень рациональные люди даже в суицидном акте. У них годичный или двухгодичный контракт страхования, причем страховые выплаты возрастают, если прошел полный страховой год. И чтобы родственники смогли получить максимальные страховые выплаты, большинство американцев сводит счеты с жизнью в январе.

Чрезмерное использование предоставляемых услуг. Когда в результате приобретения страховки какие-то услуги вам предоставляются бесплатно или по заниженной цене, вы порой начинаете этим злоупотреблять, слишком часто прибегая к ним. Подобные действия обуславливают социально неэффективный результат: социальные издержки превышают ваши выгоды.

Конечно, такое оппортунистическое поведение нетрудно предугадать и учесть его в контракте. Скажем, страховая компания, имея основания полагать, что приобретение медицинской страховки подвигнет клиента гораздо чаще обращаться к врачу, может сделать контракт дороже. Но тогда она столкнется с неблагоприятным отбором. Такой контракт с ней заключат только оппортунисты, потому что только им он и будет выгоден — они начнут потреблять гораздо больше медицинских услуг и его окупят. А для всех прочих этот контракт невыгоден — ведь они намерены воспользоваться им лишь по наступлении страхового случая.

Итак, на каждом рынке, где есть неблагоприятный отбор, в принципе, можно найти и моральный риск. Они тесно связаны, и не всегда даже понятно, проявление ли это морального риска или неблагоприятного отбора, постконтрактного или предконтрактного оппортунизма.

Например, судя по всем опросам, «Вольво» — самый надежный и безопасный автомобиль, мало попадающий в аварии, и поэтому его часто покупают многодетные семьи. Но при этом статистика показывает, что именно водители «Вольво» гораздо чаще проскакивают на желтый свет. Что это — неблагоприятный отбор или моральный риск? С одной стороны, данное явление можно отнести к моральному риску: водитель «Вольво» знает, что этот автомобиль — самый безопасный, и что, по статистике, он не должен попасть в аварию, а тогда почему бы не проскочить на желтый свет?! С другой стороны, данное явление можно отнести и к неблагоприятному отбору: заведомо зная, что «Вольво» — самый безопасный автомобиль, его выбирают на рынке именно те, кто ездит рискованно, т. е. еще на стадии *ex ante* за этим автомобилем приходит не средняя выборка водителей, а та ее часть, которой в большей степени свойствен риск.

Факторы возникновения морального риска

Во-первых, различие в целях сторон, заключающих контракт. При заключении контракта происходит делегирование полномочий от принципала к агенту с тем, чтобы последний имел возможность реализовывать в рамках контракта цели первого. Проблема морального риска возникает, только если цели принципала противоречат целям агента.

Во-вторых, затрудненность мониторинга за исполнением контрактных обязательств. Если мониторинг деятельности агента не связан для принципала с издержками, и его результаты не содержат «шумы», он будет осуществляться полностью, и недобросовестного исполнения агентом своих контрактных обязательств удастся избежать. А в противном случае — при неполном мониторинге — возникает моральный риск.

В-третьих, ограниченная ответственность агента за свои действия или решения. Агент ведет себя оппортунистически только в том случае, если возникающие при этом социальные издержки ложатся (по крайней мере, частично) на других участников контракта.

Механизмы борьбы с моральным риском

Эти механизмы можно разделить на две категории: внутренние (или контрактные) и внешние.

К **внутренним** относятся механизмы, доступные заинтересованной стороне в рамках конкретного контракта и оплачиваемые непосредственно самими его участниками. Например, желая предотвратить моральный риск, вы можете придумать такой механизм борьбы с ним, за который вам придется выложить деньги, что снизит до определенной степени привлекательность контракта.

К **внешним** относятся механизмы, обеспечиваемые самим рынком или той средой, где данный контракт заключается, благодаря чему участники не платят за них вообще или платят опосредованно.

Проанализируем эти категории с позиции принципала.

Внутренние механизмы борьбы с моральным риском

Оплата по результату

Это самый распространенный механизм борьбы, влияющий на структуру контракта. Рассмотрим пример.

Пусть усилия агента — его частная информация (что, естественно, стимулирует агента прилагать их в минимальном объеме). Мы видим только конечное состояние, конечный результат, связанный не только с усилиями агента, но и с некими внешними условиями, которые мы также не в состоянии наблюдать. В подобной ситуации имеет смысл поставить вознаграждение агента в зависимость не от его усилий, для нас невидимых, а от прибыли, которую мы видеть можем. Мы не знаем, за счет чего реализовалась высокая прибыль — за счет того ли, что агент очень постарался, или за счет того, что внешние условия сложились благоприятным образом. Мы просто должны так сконструировать схему вознаграждения агента, чтобы он был заинтересован в высокой прибыли и старался увеличить вероятность реализации такого случая, работая с большими усилиями, несмотря на невозможность его проверить. То есть при правильном дизайне этой функции можно добиться элиминирования морального риска. На практике это означает, что в случае реализации благоприятного для нас состояния (высокой прибыли) мы платим агенту какой-то бонус, а в случае реализации неблагоприятного для нас состояния — взимаем с него какой-то штраф.

Точно так же при покупке бытовой техники мы не знаем ее скрытых характеристик, а платим по факту, просто убедившись, что она работает.

И на устном экзамене невозможно проверить полностью, знает ли студент предмет из-за принципиально высоких издержек подобной проверки. Поэтому вместо устного экзамена проводится письменный, ибо считается, что чем лучше студент знает предмет, тем больше у него шансов получить здесь высокую оценку. И при правильно подобранной шкале оценок и вопросов у студентов действительно появляется стимул готовиться к экзамену, чтобы вероятность благоприятного для них исхода возросла.

Тем не менее, оплата по результату как метод борьбы с моральным риском может быть неэффективна, что связано с разным отношением участников взаимодействия к риску. В качестве примера рассмотрим нанимателя (акционера) и наемного работника (менеджера). Акционер к риску нейтрален, так как у него обычно есть акции разных компаний, он максимизирует ожидаемую прибыль от всего портфеля и не ставит своей целью минимизировать риски в рамках одной компании. Другое дело — менеджер. Он относится к риску отрицательно, поскольку у него, как правило, один наниматель, и если реализуется неблагоприятный исход, то его заработная плата окажется равной нулю (чего он всеми силами старается избежать).

Неэффективность решения проблемы морального риска путем оплаты по результату обусловлена дилеммой «риск — стимулы». Суть ее в следующем. Если мы пытаемся элиминировать моральный риск с помощью подбора соответствующих стимулов, то это приводит к неоптимальному распределению риска — он ложится на ту сторону, для которой он связан с издержками, т. е. на менеджера. Если же мы пытаемся добиться эффективного распределения риска, возложив его на акционера, то это приводит к возникновению морального риска. Такой механизм борьбы с ним, как оплата по результату, был бы абсолютно эффективен лишь при условии, что обе стороны контракта нейтральны к риску. Однако в действительности это не так, поэтому его применимость ограничена.

Мониторинг

Цель данного механизма — сократить поле, в рамках которого возможно оппортунистическое поведение, вызванное несовершенством контракта. Скажем, в отношениях «брокер — акционер» вы просто начинаете следить за брокером, оперирующим вашими акциями. Брокер обычно получает проценты с операций и поэтому перепродает акции чаще, чем нужно, а ваше пристальное наблюдение свяжет ему руки. Но осуществление данного механизма связано с достаточно высокими издержками.

Эффективная заработная плата

Суть этого механизма в следующем. В рамках контракта фирма назначает агенту такое вознаграждение, которое приносит ему прибыль, большую, чем среднерыночная. Соответственно, агент начинает ценить свое место работы и ведет себя менее оппортунистически, не желая его лишиться. Он понимает, что при увольнении за отлынивание, он потеряет разницу в ставках заработной платы, т. е. заплатит своего рода штраф за недобросовестное выполнение обязанностей.

Очевидно, что все фирмы, зная это, станут платить агенту повышенную ставку заработной платы, чтобы стимулировать его работать лучше. И тогда, казалось бы, по всем фирмам вновь установится единый уровень оплаты труда, и у агента пропадет стимул добросовестно работать. Однако этого не случится, поскольку изменится механизм влияния. Рост средней ставки заработной платы на рынке приведет к сокращению спроса на агентов и к появлению вынужденной безработицы. И теперь уже при увольнении за отлынивание агент не только потеряет высокую заработную плату, но и едва ли сможет легко и быстро найти другую работу. На этот раз штраф будет выражаться и в потере разницы в ставках заработной платы, и во временных издержках на поиск новой работы. Но, заметим, равновесный уровень заработной платы, который стимулировал бы агента не отлынивать, должен быть достаточно высоким, чтобы сделать издержки по несению риска оказаться пойманным за отлынивание значимыми.

«Сделай сам»

Фактически это резервная опция: вы делаете какую-то работу сами в уверенности, что вам это выгоднее, нежели заключить контракт на ее выполнение с кем-либо другим, кто наверняка поведет себя, как оппортунист. То есть вы уверены, что не получите дополнительной выгоды, перепоручив данную работу кому-либо другому (заведомо — оппортунисту), и поэтому не заключаете соответствующий контракт — ведь основой контракта, повторим, всегда является взаимная выгода. Скажем, вы хотите покрасить дом, но все известные вам маляры работают так плохо, что для вас выгоднее (ваши издержки будут ниже) взять несколько дней за свой счет на работе и качественно покрасить дом самому, чем заключать с кем-либо из них контракт.

Внешние механизмы борьбы с моральным риском

Репутация на рынке агентов

Любой агент заботится о своей репутации, что косвенно стимулирует его хорошо работать — ведь если, например, о каком-то менеджере станет известно, что он довел компанию до банкротства, эта информация повлияет на его деловую репутацию и его цену на рынке труда. Понятно, что такой механизм борьбы с моральным риском самому акционеру не стоит ничего.

Конкуренция на рынке конечного продукта

Если, скажем, некая фирма неэффективно организовала производство, она за счет конкуренции может быть вытеснена с рынка. Однако применимость данного механизма борьбы с моральным риском ограничена из-за несовершенной конкуренции (опыт показывает, что достаточно часто фирма может вести себя неэффективно и, тем не менее, оставаться на рынке).

Угроза поглощения

Механизм угрозы поглощения компании, менеджмент которой неэффективен, компанией с более эффективным менеджментом — один из самых действенных. Однако в России данный механизм практически не применим (по крайней мере, в той его форме, в которой это обычно делается в странах с развитой экономикой).

3. Теория неполных контрактов

В рамках теории агентства мы рассматривали контракты, которым была свойственна асимметрия информации между сторонами, что позволяло одной стороне ограничиться формальным исполнением или даже уклониться от выполнения контракта, когда для другой ее усилия были невидимы. При этом

мы предполагали, что в распоряжении сторон имеется эффективная судебная система, способная решать любые возникающие конфликты.

Но в реальности возможности суда ограничены, в первую очередь, неполнотой заключенного контракта: закрытостью для суда определенной информации, доступной сторонам контракта. Такая ситуация стимулирует стороны к извлечению выгоды за счет партнеров. Изучением возникающих в этих условиях проблем, а также механизмов повышения эффективности контрактов и занимается теория неполных контрактов.

Как и теория агентства, теория неполных контрактов рассматривает индивидов, которым свойственна совершенная рациональность. Тем не менее между этими теориями есть два существенных различия.

Во-первых, чтобы сфокусироваться на проблемах непроверяемости и ненаблюдаемости ряда ключевых параметров взаимодействия, теория неполных контрактов, в отличие от теории агентства, предполагает, что между сторонами контракта нет асимметрии информации: обе стороны имеют всю информацию на каждой стадии контракта.

Во-вторых, в теории агентства речь идет о таких контрактах, в которых описаны все действия сторон в будущем. Что же касается теории неполных контрактов, то, как следует уже из названия, она анализирует контракты неполные, в которых информация об отдельных параметрах недоступна третьей стороне (суду). А поскольку именно суд играет важнейшую роль в обеспечении выполнения контракта, то непрозрачные с точки зрения суда параметры не могут быть включены в контракт. Поэтому в таких ситуациях надо искать другие механизмы для эффективной координации действий сторон.



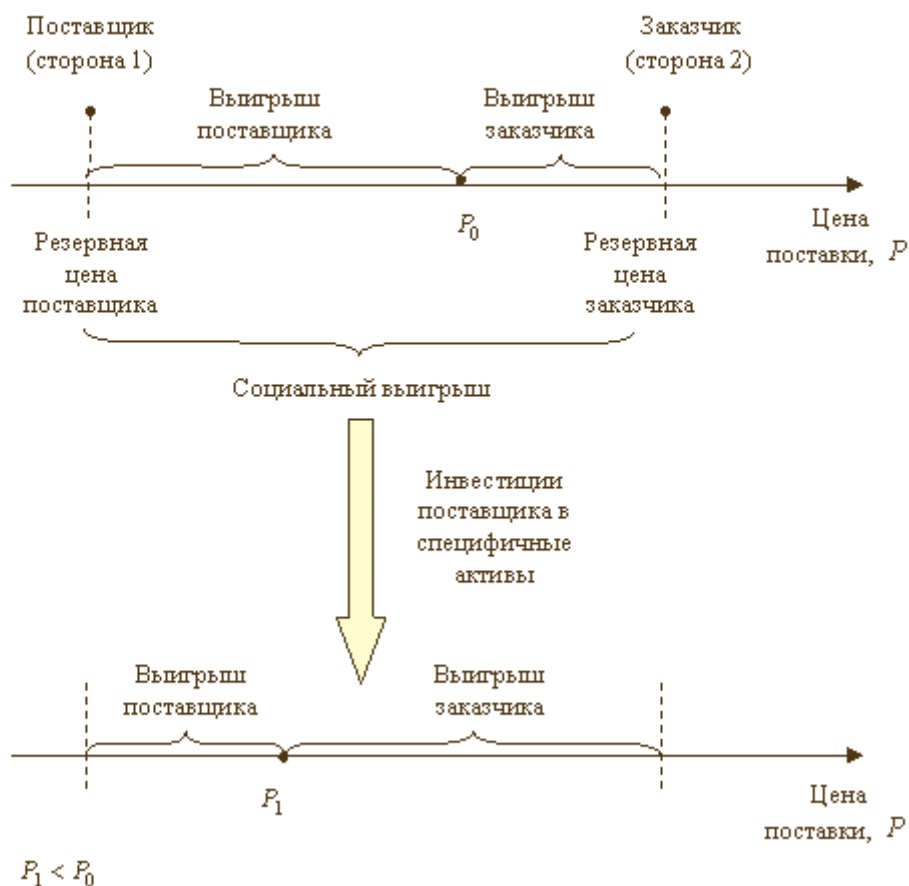
Специфика агентских отношений в неполных контрактах

Среди параметров, ключевых для взаимодействия сторон, наибольшее значение имеют инвестиции в специфичные активы.

Специфичность активов как фокус теории неполных контрактов

Допустим, вы сознательно заключили неполный контракт, так как в тот момент не могли определить, какие действия окажутся для вас оптимальными в будущем. В процессе реализации контракта вы делаете необходимые инвестиции в специфичные активы. Тогда к моменту пересмотра условий контракта ваша переговорная сила станет слабее, чем раньше, поскольку теперь отказ от дальнейших отношений связан для вас с потерями. И ваш партнер, которому об этом известно, начнет оказывать на вас давление. Такое давление носит название вымогательства и представляет собой, наряду с неблагоприятным отбором и моральным риском, еще один вид оппортунистического поведения. Сторона, сделавшая специфические инвестиции, попадает в положение заложника.

Изменение переговорной силы как следствие инвестиций в специфичные активы на примере взаимоотношений поставщика и заказчика представлено на нижеследующем рисунке.



Изменение переговорной силы поставщика в результате вложений в специфичные активы
Рассмотрим феномен вымогательства на нескольких примерах.

Пример 1: фирма — работник (инвестиции в работника)

Фирма, заинтересованная в повышении квалификации работника, оплатила его обучение по программе делового администрирования MBA и обеспечила ему гибкий график работы на период обучения. Инвестиции, которые фирма сделала в работника, являются специфическими — если работник уйдет из фирмы, эти инвестиции будут потеряны. Работник, таким образом, приобретает более высокую переговорную силу во взаимоотношениях с фирмой — за свой, теперь более квалифицированный, труд он может требовать существенной прибавки к жалованию, угрожая увольнением в случае отказа. Со стороны работника имеет место вымогательство: фирма становится заложником.

Пример 2: арендатор — квартиросъемщик (инвестиции в обустройство квартиры)

Вы сняли квартиру на долгий срок, договорившись с арендатором о периодическом пересмотре условий аренды, сделали в квартире ремонт, завели друзей среди соседей, втащили на пятый этаж без лифта старинное пианино, доставшееся вам от прабабушки. Такие специфические инвестиции ослабили вашу переговорную силу. Арендатор может теперь требовать повышения арендной платы до уровня, на который вы вряд ли бы согласились, когда еще только искали квартиру. И это требование будет связано не с изменением рыночной конъюнктуры, а со сделанными вами инвестициями. Тем не менее вы будете вынуждены согласиться, поскольку иначе вам снова придется искать квартиру, делать в ней ремонт, заводить новых друзей, и, что немаловажно, вас пугает перспектива вновь перетаскивать громоздкий музыкальный инструмент. Вы становитесь заложником.

Пример 3: производитель — покупатель (инвестиции в производство товара)

Чтобы выполнить заказ покупателя, производитель делает инвестиции в исследования, которые позволяют улучшить характеристики товара (это усовершенствование ценно только для данного покупателя, но не для других участников рынка). И после этого покупатель может потребовать снижения

цены, понимая, что производитель, затративший большие средства на исследования и стремящийся их окупить, согласится. В данном случае имеет место вымогательство со стороны покупателя, который делает производителя заложником.

Что общего в этих примерах?

Во-первых, во всех этих примерах стороны сознательно оставляли контракт неполным. Фирма сознательно оставляла большое количество открытых вопросов на усмотрение работника, демонстрируя доверие к нему, что должно было, по мнению фирмы, стимулировать его это доверие оправдать. Арендую квартиру, вы договорились о периодическом пересмотре условий, видя резкие колебания конъюнктуры и ожидая возможного падения цен на съемное жилье. Наконец, возможное улучшение характеристик товара не описывалось в контракте, поскольку на момент его заключения было неясно, насколько может измениться привлекательность этого товара.

Во-вторых, во всех примерах имели место инвестиции в специфичные активы, которые снижают переговорную силу стороны, эти инвестиции сделавшей.

Вертикальная интеграция может служить средством борьбы с вымогательством. Рассмотрим пример.

Пример 1. История отношений «Дженерал моторс» и «Кузовного бюро Фишера»

В начале 1920-х гг. концерн «Дженерал моторс» покупал кузова для производимых им автомобилей у фирмы «Кузовное бюро Фишера». Чтобы поставлять концерну нужные кузова, фирма собиралась сделать крупные специфические инвестиции в конвейерные линии. В принципе, это открывало возможности для вымогательства со стороны «Дженерал моторс» — концерн мог впоследствии потребовать от фирмы снижения цен на кузова. И тогда, прежде чем сделать инвестиции, «Кузовное бюро Фишера» заключило с «Дженерал моторс» контракт на 10 лет, согласно которому концерн оплачивал «Кузовному бюро» переменные издержки плюс 17,6% от их суммы. Такая формула была выбрана потому, что «Кузовное бюро» производило кузова и для других заказчиков, и было сложно выделить ту часть постоянных издержек, которая должна была бы быть оплачена концерном. Заключение контракта, казалось бы, гарантировало неоппортунистические отношения. Однако вымогательство возникло совсем с неожиданной стороны.

В середине 1920-х гг. резко возрос спрос на закрытые автомобили и, как следствие, на продукцию «Дженерал моторс». Это один из самых известных примеров вымогательства, связанного с контрактной неполнотой. Чтобы удовлетворить спрос, концерн предложил «Кузовному бюро» расширить производственные мощности и построить новые цеха в непосредственной близости от него. Но фирма отказалась от предложения, так как, по условиям контракта, концерн оплачивал ей переменные издержки плюс надбавку, и ей было невыгодно делать инвестиции в производственные мощности, т. е. нести дополнительные постоянные издержки. Она была заинтересована в росте объема продукции за счет увеличения переменных издержек (например, за счет интенсификации труда).

И дело было совсем не в том, что «Кузовное бюро» обмануло концерн «Дженерал моторс» при заключении контракта — на тот момент его условия были выгодны обеим сторонам. Лишь резкий неожиданный скачок спроса на закрытые автомобили, обеспечивший рост прибылей «Кузовного бюро», привел к тому, что эти отношения перестали быть самоподдерживающимися. Не будь такого скачка, контракт успешно регулировал бы их отношения. А в сложившейся ситуации продукция «Кузовного бюро» стала обходиться концерну слишком дорого, и, в конечном счете, оказалось дешевле просто купить эту фирму, что «Дженерал моторс» и сделал.

Часто люди, начиная бизнес, стремятся к максимально возможной вертикальной интеграции собственности, но впоследствии им приходится избавляться от лишнего. Например, компания «Русский алюминий» в первые годы работы на рынке интегрировала все производства, как имеющие, так и не имеющие отношения к профильной деятельности, а позже стала распродавать непрофильные части производства.

Оптимальная структура собственности зависит от эффективности защиты прав на нее. При идеальной защите прав собственности людям было бы безразлично, приобретать ли собственность, или заключать договорные контракты. Но поскольку с принуждением к исполнению контрактов в России дело обстоит не лучшим образом, то и собственность у нас интегрирована в объеме выше оптимального. Скажем, многие предприятия черной металлургии стремятся к полному контролю над связанными производствами, ибо контракты владения в нашей стране защищены надежнее, чем договорные отношения между фирмами. Поэтому в нынешних условиях большинство фирм вертикально интегрированы, тогда как в условиях эффективной защиты договорных отношений они были бы независимы.

Обычно с вымогательством можно бороться, заключая долгосрочные контракты или осуществляя вертикальную интеграцию. А что делать, когда ни то, ни другое невозможно? Следующий пример показывает, как участник с низкой переговорной силой, не способный обезопасить свои специфические инвестиции такими способами, увеличивает переговорную силу за счет других инструментов.

Пример 2. Вымогательство в отношениях мелких и крупных фирм

Небольшое торговое агентство реализует в регионе товар крупного производителя. Фактически оно является посредником между этим производителем и потребителем товара.

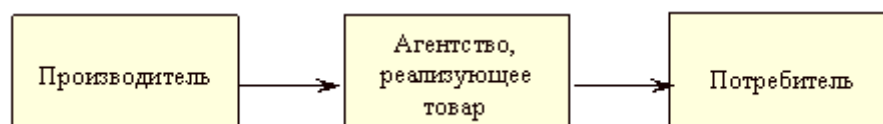


Схема отношений «производитель — агентство — потребитель»

Вообще агентства, чтобы работать с производителем, вынуждены делать целый ряд специфических инвестиций. В одних случаях они должны закупить специальное оборудование, в других — его сотрудники должны пройти специальное обучение, в третьих — от них требуется разработка торговой территории для товара производителя (реклама и пр.). Все эти специфические инвестиции создают стимулы к вымогательству со стороны производителя. Так, после завершения разработки торговой территории он может снизить комиссионные и иные отчисления агентству, выполнившему эту разработку, или заменить его другим. Обычная практика защиты от вымогательства — вертикальная интеграция — в данном случае не работает: как правило, крупные фирмы не заинтересованы в покупке мелких, предпочитая контрактные отношения, а мелкие фирмы не имеют возможности влиять на поведение крупных фирм (их переговорные силы просто несопоставимы).

Но агентство может обезопасить себя от вымогательства другим способом, а именно сделав дополнительные специфические инвестиции, которые привяжут к нему клиентов — потребителей товара, выпускаемого производителем. В ситуации, когда клиенты несут издержки при переходе от одной торговой площадки к другой (например, потому, что агентство предоставляет определенный сервис, который у клиента непосредственно ассоциируется с данным товаром), возможности производителя оказывать давление на агентство уже сильно ограничены. Если отношения между ними будут прерваны, это скажется, в первую очередь, на прибылях производителя.

4. Теория трансакционных издержек в анализе контрактных отношений

Теория трансакционных издержек позволяет проследить зависимость оптимальной формы контрактных отношений от атрибутов трансакции и от доступных механизмов принуждения к исполнению обязательств.

Теория агентства и теория неполных контрактов исследуют большой спектр контрактных проблем, но проблемы, связанные с ограниченной рациональностью реальных участников сделки, в круг их рассмотрения не входят. Между тем, ограниченная рациональность всех сторон, участвующих в контракте, существенно влияет и на его структуру, и на результаты реализации. Кроме того, определяющим фактором эффективности контрактных отношений является институциональная среда, в которой происходит экономическая деятельность. Базовая предпосылка теорий агентства и неполных контрактов о том, что институциональная среда эффективно справляется с задачей принуждения экономических агентов к исполнению контрактных обязательств, тоже оставляет многие важные вопросы за рамками анализа. Формальными и неформальными механизмами принуждения к исполнению контрактов занимается третья из рассматриваемых нами теорий — теория трансакционных издержек.

Теория трансакционных издержек базируется на двух предпосылках. Одна из них — предпосылка об ограниченной рациональности индивидов. Индивиды не только несут издержки при принятии решений, но и обладают ограниченным параметрическим знанием (не всегда знают структуру проблемы, с которой сталкиваются), из-за чего заключаемые ими контракты не полны. Другая предпосылка теории трансакционных издержек, которая также приводит к контрактной неполноте, — ограниченная эффективность институциональных механизмов принуждения к исполнению контрактов. Она обусловлена, во-первых, неспособностью институтов, отвечающих за принуждение к соблюдению участниками

контрактов своих обязательств, обеспечить выполнение тех положений, которые основаны на непроверяемых переменных; и, во-вторых, ограниченной рациональностью судей, что иногда приводит к задержкам принятия решений, ошибкам и неэффективности.

Задачи теории

Стороны, учитывая контрактную неполноту и неполную защиту своих прав, обеспечиваемую судебной системой, стараются с помощью иных механизмов обезопасить себя от потенциального оппортунизма партнеров. И центральной задачей теории трансакционных издержек применительно к контрактным отношениям является сравнительный анализ эффективности этих механизмов, а также анализ факторов, эту эффективность определяющих.

Базовый тезис теории: контрактные отношения строятся таким образом, чтобы минимизировать совокупные трансакционные издержки управления ими. Соответственно в разных условиях имеет смысл заключать разные контракты и использовать различные механизмы принуждения к их исполнению, а также разрешения споров. Обратимся к анализу основных видов контракта.

Юридическая классификация контрактов

Эта классификация была предложена юристом Яном Макнейлом и стала широко известной экономистам благодаря Оливеру Уильямсону, который описал ее на языке, им доступном. Макнейл выделил три вида контрактного права, каждое из которых по-своему подходит к определению контракта.

Классические контракты

Первый вид контрактного права — это классическое право. Его основная задача — облегчить сторонам процесс обмена путем обеспечения дискретности и презентативности сделки.

Сделка обладает свойством дискретности, если она имеет четкие начало и конец (т. е. стороны сделки как до ее начала, так и по ее окончании не имели и не имеют никаких взаимных обязательств) и абсолютно автономна (т. е. ее можно выделить из общего объема экономических взаимоотношений сторон).

Сделка обладает свойством презентативности, если в ней четко прописано нынешнее состояние дел и предусмотрены все будущие состояния с вероятностной оценкой их осуществления и сопутствующих таковому осуществлению издержек и выгод.

Классический контракт (контракт в рамках классического контрактного права) обладает этими двумя свойствами — дискретностью и презентативностью. Отсюда следует, что в классическом контракте

- вообще не рассматривается соответствие его участников друг другу — ведь до заключения контракта и после его завершения они совершенно независимы друг от друга (фактически это идеальные рыночные трансакции, которым присуща полная анонимность);
- формальные (письменные) договоренности всегда доминируют над неформальными (устными), и поэтому, если в процессе реализации такого контракта эти договоренности начинают в чем-то противоречить друг другу, конфликт всегда решается в пользу договоренностей формальных (иными словами, если вы заключили какой-то письменный контракт и еще о чем-то устно договорились, то в конфликтной ситуации устные договоренности вам не помогут);
- четко прописываются способы преодоления всех конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть на стадии реализации такого контракта (что позволяет не привлекать третью сторону — она уже не нужна для улаживания конфликтов), а также все штрафы, благодаря чему контракт становится самоподдерживающимся.

Из сказанного очевидно, что классический контракт очень близок к совершенному контракту, который был рассмотрен в начале данной главы и заключение которого в реальных условиях невозможно.

Когда, действительно, возможно заключение классического контракта? Оно возможно при двух условиях.

Сделка, причем любая — как разовая, так и повторяющаяся, может быть дискретной, только если в ней не участвуют специфичные активы. Тогда по окончании сделки продолжение отношений не дает сторонам никакой ощутимой выгоды, а их прекращение не влечет за собой никаких убытков. В силу этого не нужны и никакие дополнительные структуры для улаживания конфликта в постконтрактный период — таковых просто не возникает. Следовательно, деперсонификация сделки обеспечена.

Итак, первое условие: классический контракт может быть заключен, только если в нем не задействованы специфичные активы.

Сделка может быть презентативной, только если стороны в состоянии предусмотреть все будущие события и оценить их вероятности. Очевидно, что этого свойства лишены, прежде всего, долгосрочные контракты, которым как раз свойственна высокая степень неопределенности.

Таким образом, второе условие: классический контракт может быть заключен, только если будущее характеризуется низкой степенью неопределенности.

Этим двум условиям отвечают **точечные контракты** — они совершенны, происходят одномоментно и соответствуют рыночному, или конкурентному, обмену. Именно они на самом деле являются классическими контрактами.

Однако на практике при заключении контрактов, реализация которых связана с высокой степенью неопределенности, не все будущие события могут быть предусмотрены сторонами. Из этого следует, что механизм разрешения споров приходится достраивать уже в процессе реализации контракта, когда открываются какие-то новые, неизвестные ранее обстоятельства. Кроме того, изменяющиеся по мере реализации контракта внешние условия могут интерпретироваться разными сторонами по-разному. (Например, в контракте прописано, что в случае форс-мажорных обстоятельств одна из сторон имеет право разорвать контракт. На каком-то этапе этой стороне кажется, что подобные обстоятельства уже имеют место, а другая сторона просто уверена, что это никакие не форс-мажорные обстоятельства, и контрагент обязан продолжать выполнять взятые на себя обязательства.). Как этому противодействовать?

Во-первых, заключать классические контракты там, где это возможно, а где невозможно — стараться либо дробить контракт на большое количество классических контрактов, либо вообще отказаться от транзакций, реализация которых связана с высокой степенью неопределенности.

Во-вторых, перейти при реализации таких транзакций от межфирменных отношений к внутрифирменным, т. е. перевести их внутрь фирмы. Тогда большая часть упомянутых проблем просто исчезнет. Этот метод эффективен до тех пор, пока издержки реализации транзакций, организованных таким иерархическим образом, не становятся чрезмерными.

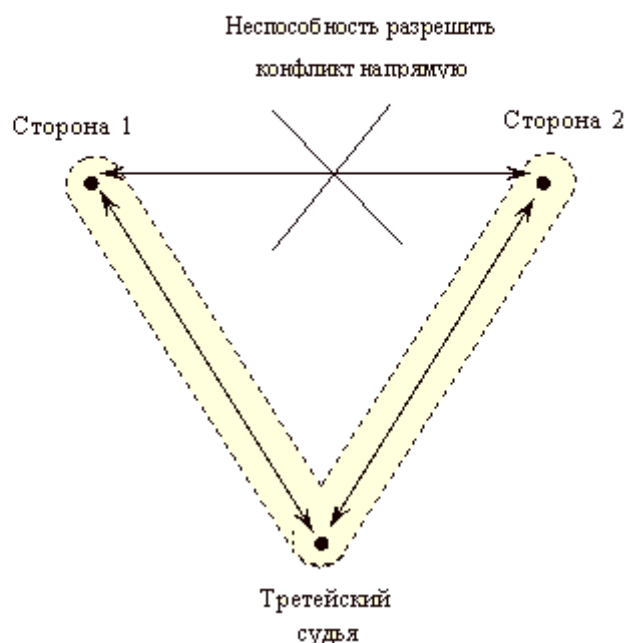
В-третьих, перейти к иному способу контрактных отношений — к неоклассическим контрактам.

Неоклассические контракты

Второй вид контрактного права — это неоклассическое право. В его рамках учитывается, что

- все контракты не полны, и сделать их совершенными, в принципе, невозможно (т. е. признается имманентная неполнота контрактных отношений);
- ряд контрактов невозможно реализовать до тех пор, пока стороны не станут доверять некому механизму разрешения их споров — третьей стороне, причем эффективность этого механизма будет зависеть от степени доверия сторон к нему.

Таким образом, в неоклассическом контракте для разрешения конфликтной ситуации привлекается третья сторона — арбитраж или третейский суд. Суть данного механизма в следующем. Когда в процессе реализации контракта возникает какой-либо конфликт, который стороны не могут разрешить самостоятельно, они обращаются к арбитру, излагают свою проблему, а он предлагает им решение. Данное решение может не иметь юридической силы, и тогда у сторон есть полное право не следовать ему. Однако если обе стороны не договорятся изначально, что будут доверять решениям арбитра и исполнять их, то они столкнутся с ситуацией, когда каждая из сторон будет соглашаться с вынесенным решением, только если оно вынесено именно в ее пользу, и реализовывать контракты окажется невозможно.



Третейский судья и разрешение споров в неоклассическом контракте

Каковы преимущества арбитражного суда перед судом общей юрисдикции?

Во-первых, арбитражный суд, по сравнению с судом общей юрисдикции, обеспечивает сторонам большую гибкость в принятии решений и восполнении пробелов в договоре. Обращение в суд общей юрисдикции на деле означает, что конфликт достиг такой остроты, что стороны, независимо от решения этого суда, впредь уже никогда не будут иметь дела друг с другом. Напротив, обращение в арбитражный суд означает, что стороны не собираются прерывать отношений, и им нужно только разрешить конфликт, который возник на данный момент из-за присущей контракту неполноты. Фактически арбитражный суд своим решением дополняет этот контракт, делает его более полным.

Во-вторых, арбитражный суд, по сравнению с судом общей юрисдикции, чаще принимает более эффективные решения, так как его судьи, как правило, являются специалистами по каким-то конкретным видам сделок.

В качестве арбитра может выступать как формальный институт (например, арбитражный суд, рассматривающий споры юридических лиц), так и неформальный (например, третейский суд).

Если говорить в терминах теории сетей, то в неоклассическом контракте третейский судья выступает как брокер между двумя акторами. Используя свои доверительные связи с участниками контракта, он способствует формированию моста между ними.

Как правило, стороны обращаются к третейскому суду, когда возникают дела, которые просто нельзя вынести на рассмотрение государственного суда, или когда такое вынесение связано со значительными финансовыми потерями. Арбитражные же суды обеспечиваются государством и рассматривают споры юридических лиц. Но, как уже говорилось в главе «Экономическое поведение и институты», нет никаких свидетельств тому, что формальный институт справляется с этим лучше, чем неформальный.

Неоклассическая контрактация оптимальна в тех случаях, когда задействованы специфичные активы (в силу чего сделка перестает быть автономной), но транзакция носит разовый характер, что не позволяет использовать механизмы улаживания споров, основанные на истории отношений в прошлом или на ожидании отношений в будущем.

Отношенческие, или реляционные, контракты

Третий вид контрактного права — это отношенческое, или реляционное, право. В таких контрактах над формальными пунктами преобладают прошлые и ожидаемые будущие отношения сторон. Стороны решают любые возникающие конфликты, опираясь на те механизмы и нормы, которые ими были уже когда-то задействованы, хотя они и не закреплены формально в контракте. То есть в данном случае стороны руководствуются негласным сводом правил ведения бизнеса.

В 1963 г. вышла работа Маколея «Неконтрактные отношения в бизнесе: предварительное исследование». В ней он высказал мнение, что реальные контракты не полны и не несут принудительного характера для сторон. В частности, на основании опросов менеджеров среднего и высшего звена он пришел к выводу, что в долгосрочных коммерческих отношениях при возникновении споров стороны крайне редко обращаются в суд, что обращение к формальным механизмам разрешения споров — скорее, исключение, чем правило. Респонденты объясняли это тем, что обращение в суд связано с потерями времени и, кроме того, крайне негативно сказывается на отношениях с партнерами.

А в 1974 г. была опубликована работа Макнейла «Множество свойств контракта». В ней утверждалось, что между теорией контрактов и практикой существует принципиальное различие, обусловленное двумя причинами. Во-первых, в теории контрактов отдельная транзакция рассматривается как автономная от всех остальных — от тех, что были до нее, и тех, что будут после. Но в реальности множество транзакций являются взаимосвязанными (что особенно характерно для сделок с участием специфичных активов), поэтому отдельную сделку неправомерно рассматривать как дискретную. Во-вторых, формальный контракт из-за целого ряда факторов невозможно сделать совершенным, поэтому люди предпочитают иметь дело с теми, с кем они уже имели дело прежде, и кто зарекомендовал себя надежным партнером.

Таким образом, на практике очень часто партнерские отношения носят постоянный характер, и в них, как мы увидим далее, рыночные стимулы уступают место доверию. Иногда отношения оказываются столь длительными и стабильными, что стороны готовы идти на значительные взаимные уступки ради их сохранения.

Контракт, по логике Макнейла, специально делается неполным, чтобы стороны при длительных отношениях могли гибко приспосабливаться к меняющимся условиям. Поэтому в контракте есть вопросы, которые не регулируются правом и соответственно не могут рассматриваться в суде. Механизмом регулирования выступают нормы. Как они складываются?

Отношенческий контракт зависит от опыта, который стороны накопили в процессе взаимодействия. Такой опыт способствует формированию общих ментальных моделей и общих ожиданий, на основе которых с учетом норм бизнес-среды стороны вырабатывают общие, специфические именно для них нормы поведения.

Размер группы, придерживающейся общих норм, может быть различен — и целая отрасль, и фирма, и просто два индивида, заключивших сделку. Сами нормы зависят от культурного контекста и включены в систему социальных связей. Нормы сравнительно стабильны во времени и поэтому служат своего рода точками отсчета (reference points): они позволяют оценить соответствие поведения участника в той или иной ситуации некоторым установленным в рамках данной группы нормам.

Итак, формальная часть контракта в совокупности с системой неформальных норм позволяют улаживать конфликты при реализации отношенческих контрактов, и наличие неформальных норм заметно облегчает данный процесс. Однако обратная сторона медали — возможность различных интерпретаций этих норм, поскольку в явном виде они не прописаны. Следствием может стать, например, неудачная попытка координации действий.

Доверие — психологическое состояние, которое включает намерение пойти на риск, основанное на позитивных ожиданиях касательно намерений и поведения контрагента.

Одной из наиболее важных черт отношенческого контракта является доверие между участниками. Дело в том, что специфические инвестиции, свойственные отношенческим контрактам, не велики (их объемы пренебрежимо малы в сравнении с основным капиталом каждой из сторон). Следовательно, партнеры практически не зависят друг от друга. Тем не менее они ориентированы на поддержание долгосрочного взаимодействия и на максимизацию интегральной суммы прибыли от него (скажем, за 10 лет), а не на максимизацию прибыли от текущего контракта. Это вовсе не значит, что стороны не стремятся получить прибыль от конкретного контракта. Это лишь значит, что они готовы к достаточно серьезным взаимным уступкам, ибо связаны определенными отношениями, разорвать которые им обоим, как правило, невыгодно.

Нормы, характерные для дискретных сделок и отношенческих контрактов

Область, регулируемая нормой	Дискретная сделка	Отношенческий контракт
Распределение ролей участников	Четкое разделение ролей и функций	Перекрытие ролей; каждая сторона может быть ответственна за функции, традиционно исполняемые другой стороной
Характер ожиданий сторон	Ориентация на позитивный результат от каждой сделки	Ориентация на позитивный результат от отношений в целом
Механизмы корректировки условий контракта	С помощью (потенциального) использования права выхода	С помощью переговоров и использования права голоса
Принуждение к исполнению обязательств	За счет апелляции к судебной системе	За счет переговорной силы, обусловленной отношениями взаимной зависимости
Ограничение прав сторон	Права сторон ограничиваются законом	Стороны сами добровольно ограничивают свои права
Разрешение конфликтов	Формальное, с помощью внешних процедур	Неформальное, с помощью внутренних процедур
Мониторинг	Постоянный мониторинг	Отсутствие мониторинга (отношения строятся на доверии)

Если отношенческий контракт управляется нормами, то при обсуждении механизмов принуждения к его исполнению о них и нужно говорить в первую очередь. Такие механизмы, как угроза потери репутации, угроза разрыва отношений и пр., при стабильных внешних условиях обычно достаточны для того, чтобы обеспечить соблюдение норм и сделать контракт самоподдерживающимся. Однако при возникновении нестабильности одной из сторон может оказаться выгодно пренебречь хорошими отношениями и изъять квазиренд. Тогда стороны обращаются в суд, но в суде подобные нарушения обсуждать очень сложно, поскольку отношенческие контракты крайне неформальны.

Роль личных отношений в бизнесе

При разрешении конфликтов стороны почти никогда не обращаются в суд или в полицию и не прибегают к услугам адвокатов, а полагаются на личные отношения, рассматривая их как более надежные с точки зрения достижения цели и менее затратные.

Теперь, после обсуждения типов контрактации можно реинтерпретировать схему Уильямсона, рассмотренную в предыдущей главе.

		Типы контрактации		
		Активы, участвующие в транзакции		
		Неспецифические	Специфические	Идиосинкратические
Транзакции	Разовые	Рыночные отношения (классическая контрактация)	Трехстороннее управление (неоклассическая контрактация)	
	Повторяющиеся		Двустороннее управление (отношенческая контрактация)	Единое управление (отношенческая контрактация)

В таблице представлены разные типы контрактации. Рыночные отношения (классическая контрактация) соответствуют как разовым, так и повторяющимся транзакциям с участием неспецифических инвестиций. В случае разовых транзакций со специфическими инвестициями эффективно трехстороннее

управление (неоклассическая контрактация). Оно же может использоваться при участии в разовых транзакциях идиосинкратических инвестиций. Для повторяющихся транзакций, в которых задействованы специфические инвестиции, характерно двустороннее управление (отношенческая контрактация), в то время как идиосинкратические инвестиции требуют единого управления (отношенческая контрактация) и при повторяющихся, и, возможно, при разовых транзакциях.

5. Основные типы контрактов и формы их реализации

Теперь, владея аппаратом нескольких теорий, в рамках которым можно анализировать контракты, рассмотрим основные их типы (контракты купли-продажи, найма и кредита) и определим, в какой именно форме и почему именно в ней они обычно реализуются.

Контракт купли-продажи

Здесь предконтрактный оппортунизм обусловлен, прежде всего, асимметрией информации и проявляется в виде неблагоприятного отбора со стороны продавца в силу того, что продавец обладает большей информацией, чем покупатель. Постконтрактный оппортунизм возникает, главным образом, либо из-за специфичности активов и проявляется со стороны продавца в виде вымогательства, либо из-за асимметрии информации и проявляется со стороны покупателя в виде морального риска.

Пример постконтрактного оппортунизма в виде морального риска со стороны покупателя: купив товар и недобросовестно им попользовавшись, вы затем просите его обменять, утверждая, что он с самого начала имел брак. Пример постконтрактного оппортунизма в виде вымогательства со стороны продавца: если вы купили видеомагнитофон, то далее вынуждены постоянно покупать видеокассеты (в данном случае видеомагнитофон представляет собой специфичный актив, который полностью теряет свою ценность при отсутствии кассет к нему), а продавец, зная об этом, сможет повышать на них цену.

Если в контракте купли-продажи нет специфичных активов, то он обладает свойством дискретности и реализуется в форме классического контракта. Если это контракт купли-продажи какого-нибудь доверительного товара, то очень часто он реализуется в форме неоклассического контракта. Однако контракт купли-продажи практически никогда не реализуется в форме отношенческого контракта — ведь покупатель видеомагнитофона и его продавец не являются приятелями, и то, что думает о покупателе продавец, никак не скажется на цене видеокассет.

Контракт найма

Контракту найма свойствен предконтрактный оппортунизм наемного работника в виде неблагоприятного отбора, обусловленного асимметрией информации. Постконтрактный оппортунизм может проявляться здесь как в виде морального риска со стороны наемного работника, использующего асимметрию информации, так и в виде вымогательства со стороны нанимателя, использующего наличие у работников специфичных человеческих активов (навыков, которые могут быть использованы только на данном рабочем месте).

Контракт найма в любом случае подразумевает продолжительные взаимоотношения работника и нанимателя, поэтому он не может реализовываться в форме классического контракта. Он реализуется либо как неоклассический, либо как отношенческий контракт.

Контракт кредита

На стадии, предшествующей заключению контракта кредита, главную роль в возникновении оппортунизма играет асимметрия информации, которая может приводить к неблагоприятному отбору со стороны заемщика. На этапе реализации контракта кредита асимметрия информации также имеет место, и она может приводить к моральному риску со стороны заемщика. Кроме того, на этапе реализации контракта со стороны заемщика возможно вымогательство, если кредитор (банк) сделал в него специфические инвестиции (переговорная сила заемщика в таком случае возрастает, и, пользуясь этим, он может настаивать на продлении сроков и увеличении объема финансирования).

Поскольку асимметрия информации на рынке кредитов очень велика, а потери от неблагоприятного отбора существенны, банк очень тщательно подходит как к отбору заемщиков, так и к мониторингу выданных кредитов. Человеку с улицы или не имеющей устойчивой репутации фирме кредит выдан не будет. Поэтому контракт кредита обычно неоклассический или отношенческий.

Взаимозависимость типа контракта, вида оппортунизма и формы реализации контракта

Тип контракта	Оппортунизм				
	Ex ante		Ex post		
	Фактор возникновения и вид	Сторона, ведущая себя оппортунистически	Фактор возникновения и вид	Сторона, ведущая себя оппортунистически	Форма реализации контракта
Контракт купли-продажи	Асимметрия информации: неблагоприятный отбор	Продавец	Асимметрия информации: моральный риск Специфичность активов: вымогательство	Покупатель Продавец	Классический (специфичности активов нет) или неоклассический
Контракт найма	Асимметрия информации: неблагоприятный отбор	Наемный работник	Асимметрия информации: моральный риск Специфичность активов: вымогательство	Наемный работник Наниматель	Неоклассический или отношенческий
Контракт кредита	Асимметрия информации: неблагоприятный отбор	Заемщик	Асимметрия информации: моральный риск Специфичность активов: вымогательство	Заемщик Заемщик	Неоклассический или отношенческий

6. Сравнительные характеристики контрактных теорий

Мы рассмотрели основные теории, анализирующие контрактные отношения. Главные предпосылки и положения этих теорий приводятся в нижеследующей таблице.

Сравнительные характеристики контрактных теорий

Теория	Рациональность участников	Информация и ее распределение между сторонами контракта	Внешние институты	Характерные черты
Неоклассическая теория(модель Вальраса)	Совершенная	Полная и симметричная	Совершенные (предотвращают любые отклонения от намеченных планов)	Централизованное и мгновенное установление всех равновесных цен и объемов обмена
Теория агентства	Совершенная	Полная и асимметричная	Совершенные (гарантируют выполнение обязательств)	Стимулы, возникающие под влиянием различных схем вознаграждения
Теория неполных контрактов	Совершенная	Полная и симметричная	Несовершенные (не дают возможности проверить некоторые переменные)	Распределение прав на принятие решений и распределение остаточного дохода

Теория транзакционных издержек	Ограниченная	Неполная и асимметричная	контракте)	для стимулирования инвестиций
			Крайне несовершенные (не дают возможности проверить некоторые переменные в контракте и находятся под влиянием ограниченной рациональности людей)	Создание процедуры для ex post принятия решений и создание механизмов, обеспечивающих исполнение контрактов

Основные понятия

Агентская проблема
 Асимметрия информации
 Вымогательство
 Внутренние механизмы борьбы с моральным риском
 Внешние механизмы борьбы с моральным риском
 Классический контракт
 Моральный риск
 Неблагоприятный отбор
 Неоклассический контракт
 Неполнота контракта
 Отношенческий контракт
 Подача сигнала (сигнализирование)
 Полный контракт
 Фильтрация
 Вопросы для самопроверки

Вопросы для повторения

1. Какие требования предъявляются к полному контракту?
2. Почему реальные контракты всегда будут неполными?
3. Что такое ограниченная рациональность человека?
4. Что такое асимметрия информации? Какие виды асимметрии информации вам известны?
5. Объясните механизм неблагоприятного отбора на примере конкретного рынка (страхования, подержанных автомобилей).
6. Чем стратегия сигнализирования отличается от стратегии фильтрации?
7. Что такое сигнал? Почему действенность сигнала зависит от величины вложенных в него средств?
8. При каких условиях возможно возникновение морального риска?
9. Какие способы предотвращения морального риска вам известны?
10. Чем ограничены возможности применения стимулирующих контрактов для решения проблемы морального риска агентов?
11. Из чего складываются издержки, возникающие в отношениях принципала и агента?
12. Как выбор средства судебной защиты контракта может влиять на моральный риск и неблагоприятный отбор, возникающие при заключении и исполнении договоров?
13. Как называется тот доход, который является целью вымогательства? Какие способы экспроприации этого дохода вам известны?
14. Какой контракт называется отношенческим?
15. Какие факторы влияют на выбор типа контракта?
16. Почему классический контракт — негибкий?

17. Каким образом экономические агенты приспосабливаются к изменившимся условиям, если они заключают классические контракты?
18. За счет чего неоклассический контракт более гибкий, чем контракт классический?
19. Для каких целей в неоклассическом контракте используются гарантии? Приведите пример подобных гарантий.
20. Как решаются споры в неоклассическом контракте, и какую роль играет судебное решение споров?
21. Назовите основные характеристики отношенческого контракта.
22. Какой способ организации сделки применяется, соответственно, при классическом, неоклассическом и отношенческом контракте?

Тесты

1. Выберите верные утверждения:
 - а) принцип координации интересов подразумевает право экономических агентов на определение формы и содержания контракта;
 - б) базовые принципы теории контрактов не позволяют экономическим агентам определять содержание договора, примером чего является договор присоединения;
 - в) базовые принципы теории контрактов не позволяют экономическим агентам решать, вступать в контракт или нет, примером чего является публичный договор;
 - г) принцип координации интересов и принцип свободы договора не допускают вступления экономических агентов в невыгодные для них контрактные отношения.

2. К элементам структуры контракта относятся:
 - а) предмет контракта;
 - б) размер контракта;
 - в) продолжительность контракта;
 - г) ожидаемое поведение участников контрактных отношений.

3. К параметрам контракта относятся:
 - а) размер контракта;
 - б) правила, которыми руководствуются стороны в оговоренных контрактом действиях в будущем;
 - в) реальное равенство (или неравенство) участников контрактных отношений;
 - г) степень формализации контракта.

4. Что из перечисленного ниже не является элементом структуры контракта:
 - а) предмет контракта;
 - б) процедуры улаживания конфликтов;
 - в) продолжительность контракта;
 - г) ожидаемое поведение участников контрактных отношений?

5. В 1997-1998 гг. на российском рынке особую известность приобрели товары, которые продавались под торговой маркой «Довгань»: спиртные напитки, сигареты, бакалейная продукция и многое другое. Порядок использования торговой марки и основные характеристики качества товаров регулировались договорами, которые заключались между компанией — собственником торговой марки и производителями товаров, принадлежащих различным владельцам, вплоть до зарубежных. О контракте какого типа идет речь? Обоснуйте ответ.
 - а) Классический.
 - б) Неоклассический.
 - в) Имплицитный.
 - г) Классический или неоклассический.

6. Только что завершившая свое обучение в университете на экономическом факультете девушка (или молодой человек) устраивается на работу в коммерческую фирму менеджером. Свидетельствует ли

диплом о высшем экономическом образовании о наличии у его обладателя специфического человеческого капитала? Обоснуйте ответ.

Да.

Нет.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 5);
2. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие – М.: Гардарики, 2007. (гл. 5);
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.;
4. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.5,6);
5. Литвинцева Г.П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики. – Новосибирск: НГТУ, 2000. (гл.3);
6. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: «Дашков и К», 2009. (гл. 13);
7. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. (гл. 4);
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. (гл.8);
9. Природа фирмы: Пер. с англ. /Под. ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001.;
10. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.;
11. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.12, 13).

Тема 5.Экономическая теория прав собственности

1.Спецификация и «размывание» прав собственности. Расщепление прав собственности

Рассмотрим следующий пример. На улице на лотках продается большое количество овощей и фруктов, купить которые достаточно просто. Обмен совершается легко и быстро потому, что обе стороны согласны с распределением прав собственности, которыми они обладают. Фрукты и овощи принадлежат продавцу. Покупатель имеет право распоряжаться своими деньгами. Каждой из сторон известно, что любая попытка в одностороннем порядке нарушить установленные права собственности будет наказана представителем государства, который уполномочен следить за соблюдением прав собственности. А теперь изменим эту ситуацию на противоположную, хотя внешне новая ситуация будет похожа на исходную. Фермер вырастил арбузы и сложил их у дороги, так что прохожие могут свободно брать их, и всем известно об этом. Неожиданно у арбузов появляется некто, кто пытается взять с вас за них плату. В этой ситуации ваше поведение будет отличаться от поведения, описанного в первом примере. Вы не признаете права собственности на арбузы за этим субъектом и поэтому не желаете платить. А этот неожиданно появившийся у арбузов человек не желает отдавать их вам бесплатно, потому что убежден, что право собственности принадлежит ему. В первой ситуации обмен был таким простым и честным, а во второй он стал чрезвычайно сложным, поскольку стороны не согласны с существующим правом собственности. Это означает, что у них нет уверенности в том, как поведет себя государство в этом случае и чьи права собственности оно поддержит.

Эти простые примеры показывают, что экономический обмен между людьми становится возможным, только когда люди обладают правами на обмениваемые блага, эти права осознаны ими и между людьми существует согласие относительно закрепленных прав, и он становится чрезвычайно сложным, когда права собственности четко не определены.

Итак, что мы имеем в виду, когда употребляем понятие «права собственности»? Права собственности — это отношения между людьми, которые возникают вследствие ограниченности ресурсов и относятся к их использованию. Мое право собственности на компьютер определяет не отношения между мной и компьютером, а отношения между мной и другими людьми по поводу пользования и распоряжения компьютером. Я могу запретить другим лицам пользоваться моим компьютером, а могу и разрешить, или сдать компьютер в аренду, или продать его и т.д.

Почему речь идет об ограниченных ресурсах? Потому что ресурс, имеющийся в изобилии, который может удовлетворить любые потребности людей, вряд ли вызовет конфликт при его использовании. Если

предмет владения перестает быть редким, то утверждение прав собственности может смениться отказом от них.

Пайпс приводит в своей книге следующий пример: после Второй мировой войны механизация сельского хозяйства в Америке и решение командования приостановить закупку лошадей для кавалерии привели к тому, что лошади упали в цене, поэтому стало невыгодно утверждать право собственности на них и множество лошадей было выпущено на вольные пастбища и оказалось бесхозным

С точки зрения экономической теории, права собственности — это признанное обществом право производить определенные действия. Алчиан пишет: «Быть собственником земли» обычно означает иметь право возделывать землю, добывать полезные ископаемые, предлагать эти права на продажу и т.д., но не право бросать землю в прохожих, использовать ее, чтобы изменить течение реки или заставить кого-то купить ее. То, что является объектом собственности — это признанное обществом право производить определенные действия»

Права собственности, действующие в каждой экономике, устанавливают, как можно получать выгоду от своей собственности и какой ущерб можно причинять другим людям в процессе пользования собственностью, а какой ущерб причинять нельзя. Например, в одном государстве разрешено причинять ущерб конкуренту, производя более качественные и дешевые товары, но нельзя застрелить человека, нарушившего границу ваших владений, даже если очевидно, что он посягает на ваше имущество. В другом государстве может действовать иная система прав собственности: вы можете иметь право убить человека, вторгшегося в ваше владение, но вам запрещено продавать товары по ценам, ниже установленного государством минимального предела.

«Права собственности» — это описательный термин, который является более общим понятием, чем право собственности. Это понятие — «права собственности», которое используется неоинституциональной экономической теорией, не следует смешивать с юридическим значением этого выражения. Экономическое определение прав собственности шире, чем их юридическое определение, поскольку охватывает не только формальные правила, но и многообразные неформальные социальные нормы, которые регулируют права индивидов использовать ресурсы. Итак, права собственности определяют нормы поведения людей (формальные и неформальные) в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или нести издержки в виде наказания за несоблюдение этих правил. Использование ресурсов, не разрешенное владельцем прав собственности, будет незаконным или новаторским, если действующие права собственности не охватывают эти новые способы использования ресурсов.

У истоков формирования рынка в развитых странах стояли две правовые традиции, которые по-разному определяют права собственности. Поэтому в правовой литературе можно встретить два различных определения прав собственности. Основная идея континентального права Европы, которое восходит к Римскому праву, состоит в том, что право собственности является неограниченным и неделимым*. Считается, что собственник имеет неограниченное право распоряжения своей вещью (если его действия не противоречат другим законам и не нарушают прав третьих лиц). Право собственности относится только к материальным объектам. По практическим соображениям частное право собственности ограничивается вещами, которые могут использоваться исключительно собственниками и могут быть определены четко и недвусмысленно. Исключительное право использования не может применяться в отношении воздуха, текущих в реках вод, вод открытого моря и т.д. Применительно к этим ресурсам концепции собственности, которые используются в континентальном праве, не работают.

Англо-саксонская правовая система восходит к традиции феодального права, при которой право собственности на землю не было абсолютным. Собственник земли делил это право с королем. Эта правовая система допускает раздробление собственности на какие-либо объекты на частичные правомочия отдельных лиц.

Подход экономической теории к правам собственности близок подходу англо-американской правовой системы. Экономическая теория в духе этой правовой традиции допускает возможность расщепления права собственности на отдельные правомочия и возможность обмена отдельными правомочиями. На какие **правомочия** распадается право собственности?

Экономисты обычно пользуются более коротким перечнем, который включает:

- право использования актива (usus), которое определяет, какие способы использования актива являются законными;
- право получать доход, приносимый активом (usus fructus);
- право изменять форму актива и его субстанцию (abusus);

— право передавать актив другим лицам по взаимосогласованной цене, т.е. право отчуждать актив.

Третье и четвертое право представляют наибольший интерес для экономистов, потому что означают право вносить изменения в стоимость актива.

Спецификация прав собственности означает определение субъекта собственности (кто владеет?), объекта собственности (что является предметом владения?) и способ наделения собственностью, а также срок, на который предоставляются права собственности. Способы наделения собственностью очень многообразны и требуют неодинаковых транзакционных издержек. Например, в начальный период освоения Дикого Запада достаточно было дать объявление в газете о том, что данный участок занят. Затем государство стало предъявлять более жесткие требования: для подтверждения своих прав на землю нужно было в течение пяти лет обрабатывать землю, высаживать на участке определенное количество деревьев. Введение подобного требования, закрепленного в Законе о гомстедах, было вызвано необходимостью институционального решения проблемы безбилетника, возникающей в среде поселенцев. Освоение участков земли для первых поселенцев связано со значительными издержками, которые снижаются по мере того, как данная местность становится более освоенной. Жизнь становится проще, если рядом есть соседи, которые в случае крайней необходимости окажут помощь, поделятся сельскохозяйственным оборудованием или помогут при строительстве дома. По мере освоения земель туда приходят ремесленники — кузнецы и плотники, строятся деревни. Но если все поселенцы станут ждать, пока эта местность станет более населенной, то результатом будет замедление процесса освоения земель.

Права собственности могут быть специфицированы как государством, так и установлены в результате самопроизвольного децентрализованного развития. Например, в период золотой лихорадки в Калифорнии права собственности устанавливались на основе неформальных правил, действовавших на территории дис триктов. Для получения права на участок земли было необходимо стать членом одного из дистриктов и непрерывно разрабатывать выделенный участок (максимальный перерыв был ограничен пятью днями).

Де Сото в книге «Иной путь» описал процедуру спецификации прав собственности на землю для нелегального жилищного строительства в Перу. Последовательность «освоения» земельных участков была следующей. Сначала организовывалась некая группа лиц для осуществления насильственного захвата пустующих земель. Она выбирала участок земли, обычно казенной, так как присвоить ее было легче, поскольку не затрагивались ничьи интересы. Когда участок земли был захвачен, возникали не имеющие юридических аналогов «ожидаемые права собственности». Они не давали владельцам тем преимуществ и выгод, что и узаконенная система права и были основаны сначала только на присутствии захватчиков на земле. На участников захвата ложилось много издержек: организация и проведение захвата земли, риск того, что они будут изгнаны, кроме того, им приходилось постоянно находиться на своем участке, утверждая своим присутствием право на землю.

Постепенно права набирали силу. Поселенцы проводили перепись, которая подтверждала факт владения землей, после чего необходимость физического присутствия на земле уменьшалась. Затем начиналось хождение по бюрократической лестнице. Для того чтобы получить законные права на землю, поселенцам приходилось проделывать 159 шагов, что занимало 7 лет. Но с каждым шагом права становились все более специфицированными. Как только становилось ясно, что государство не намерено разгонять поселенцев, они начинали строить дома не из тростниковых матов, а из более основательных материалов. Строительство, в свою очередь, укрепляло ожидаемые права, так как в Перу политически невозможно снести должным образом построенный дом. Но пока права не легализованы, продажа земли и сдача построек в аренду была запрещена законом, т.е., было ограничено право поселенцев распоряжаться своей собственностью и передавать ее другому лицу по взаимно согласованной цене. Когда возникает необходимость продать собственность, то продают лишь строения, а не саму землю. Продажа регулируется неформальными правилами, она должна быть одобрена всеми жителями поселения. Очень сложна аренда, так как существует опасение, что власти примут арендатора за владельца земли. Поэтому аренду часто маскируют под временное проживание, а владелец живет под одной крышей с арендатором.

Этот пример показывает, что недостаточная спецификация прав собственности снижает экономическую ценность имущества. Это происходит вследствие того, что набор правомочий, которыми располагают собственники, ограничен (они не могут продать собственность, не могут извлекать прибыль, сдавая ее в аренду). Владельцы не могут использовать государственную систему защиты своей собственности. Они вынуждены защищать ее сами, а это связано с большими издержками и менее эффективно, чем защита со стороны государства. Когда права собственности расплывлены и неопределенны,

т.е. недостаточно специфицированы, ограниченные ресурсы расходуются не на то, чтобы приумножить богатство, а на то, чтобы сохранить его.

Неполнота спецификации прав собственности называется **«размыванием» (attenuation) прав собственности**. Спецификация прав собственности происходит до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать связанные с этим издержки. Именно потому, что спецификация прав собственности может быть связана с большими транзакционными издержками, в экономике всегда существуют ресурсы с размытыми или не установленными на них правами. Поскольку невозможна полная определенность в отношении границ дозволенного и неразрешенного использования ресурсов, то составной частью любой системы прав собственности будет институт, который определяет права и разрешает конфликты, будь то суд, законодательный орган или какое-нибудь авторитетное лицо в некоем сообществе людей.

Размывание прав собственности может иметь место, когда права собственности неточно определены и плохо защищены. Это происходит, когда слабое государство не в состоянии обеспечить защиту прав собственности. Размывание прав собственности происходит и тогда, когда быстрые экономические перемены приводят к изменению ценности благ, и идет борьба за распределение богатства. Появление новых технических средств (автомобилей, копировальных устройств, компьютеров, видеомагнитофонов) может привести к тому, что права собственности окажутся не определены, и часть ценных благ останется в сфере общего доступа. Проходит определенное время, прежде чем государство четко установит права собственности в этой сфере. Одной из причин не определенных прав собственности могут быть высокие издержки измерения по сравнению с ценностью ресурса. Примером здесь могут служить права пользования воздухом или права на косяки мигрирующих рыб в океане.

Неоинституционалисты говорят о размывании также в том случае, когда государство устанавливает некоторые пределы исключительным правам собственности. Если государство вводит потолок цен на товары, или печатает купоны, которые дают право на определенное количество товара, или ограничивает возраст, начиная с которого разрешается приобретать товар, или устанавливает запрет на торговлю по выходным дням, — то во всех этих случаях имеет место размывание прав собственности: государство нарушает право индивида пользоваться благом, получать доход или обменивать благо. Любое ограничение прав собственности снижает ценность ресурса и меняет условия обмена.

В качестве примера размывания прав собственности в результате государственных ограничений может служить введенное в Америке президентом Никсоном ограничение цен на бензин в августе 1971 года. Цены были заморожены на уровне мая 1971 года. Продавцы бензина ответили на эти ограничения со стороны государства снижением качества продаваемого бензина (выраженное октановым числом). Общее количество бензозаправочных станций сократилось. Станции, предоставлявшие до августа 1971 года дополнительные услуги, отказались от предоставления этих услуг, станции круглосуточного обслуживания приспособились к новым условиям, сократив часы работы. И все станции стали продавать дополнительные продукты в наборе с бензином тем покупателям, которые не хотели стоять в очередях (например, бензин продавался в наборе со смазкой и никогда в истории Америки машины так хорошо не смазывались)

Мы говорим о размывании прав собственности во всех случаях, кроме одного. У индивида нет права причинять материальный ущерб ресурсам других людей. Поэтому ограничение скорости движения на дорогах размывает ваши права владельца автомобиля, а запрет давить людей и въезжать на автомобиле в витрины магазинов не означает размывания прав собственности владельца автомобиля

Понятие «размывание прав собственности» имеет несколько двусмысленный характер. В процессе реализации собственником своих прав могут возникнуть побочные эффекты. Например, соединения фтора, которые присутствуют в выбросах алюминиевого завода, наносят ущерб фруктовым садам, расположенным по соседству с заводом, как это было в деле *Orchard View Farms v. Martin Marietta Aluminium*. Если государство разрешит заводу производить любые выбросы, то это будет означать размывание прав владельцев фруктовых садов, а если государство запретит использование определенной технологии, то это будет означать размывание прав владельцев фабрики. В статье «Проблема социальных издержек» Коуз пишет, что английские суды еще раньше, чем экономисты, поняли обоюдоострый характер внешних эффектов. Здесь следует не искать виновного, а задать вопрос: какую сторону следует заставить изменить поведение, чтобы максимизировать общественный продукт.

В связи с чем возник подобный двусмысленный характер данного понятия? Дело в том, что здесь изначально размытыми, не специфицированными были права собственности на ограниченный ресурс — чистый воздух. Когда права на ресурс не определены, он находится в сфере общего доступа, и люди

получают доступ к этому ресурсу путем захвата. Здесь действует правило «первый пришел — первый получил». Ресурс — чистый воздух находится в общем доступе, потому что издержки установления и защиты исключительных прав собственности на него превышают выгоды от введения прав собственности. Когда ресурс находится в общей собственности, может возникнуть конфликт при изменении экономических условий, когда ценность ресурса возрастает. Например, соседи сообща владеют забором, который разделяет их владения. Они решили, что забор будет общим, потому что он не представляет для них особой ценности. Но вот редкая птица свила на заборе гнездо и ценность права собственности на забор резко возросла. Возникает конфликт по поводу того, кому принадлежит забор. Точно так же воздух, вода — это ресурсы, которые раньше были неограниченными, а теперь перешли в категорию ограниченных благ и возникает борьба за доступ к этому ресурсу, который по-прежнему находится в общей собственности.

Расщепление прав собственности. Любой товар представляет собой не только сумму физических характеристик блага и связанных с ними технических возможностей блага, но и связанных с ними прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. Так, участок земли, который может быть использован только в сельскохозяйственных целях, будет стоить меньше, чем участок земли, на котором разрешено строительство жилья. Впервые идея о том, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, была высказана еще в XIX веке Бем-Баверком.

Права собственности часто бывают расщеплены или рассредоточены, и каждое из правомочий, входящее в пучок прав собственности (the bundle of rights), может быть предметом обмена. После того, как совершится обмен, права, соединяются в новые пучки и ценность блага меняется в зависимости от того, какие права вошли в новый пучок.

В результате обмена возможно возникновение таких пучков, которые максимизируют совокупную ценность ресурса. Однако это возможно лишь при условии, что трансакционные издержки не препятствуют обмену прав собственности, в результате которого они перейдут к тому лицу, который ценит их наиболее высоко. В противном случае издержки заключения сделки помешают перераспределению прав, и первоначальное распределение прав будет влиять на эффективность производства.

В результате обмена возможно возникновение таких пучков, которые максимизируют совокупную ценность ресурса. Однако это возможно лишь при условии, что трансакционные издержки не препятствуют обмену прав собственности, в результате которого они перейдут к тому лицу, который ценит их наиболее высоко. В противном случае издержки заключения сделки помешают перераспределению прав, и первоначальное распределение прав будет влиять на эффективность производства.

2. Теорема Коуза

Внешние эффекты

При использовании собственности одним человеком могут возникать негативные или благоприятные последствия для других людей. Если действия одной стороны влияют или могут с определенной вероятностью повлиять на изменение благосостояния другой стороны то в этом случае говорят, что действия одной стороны создают внешний эффект для другой стороны.

Внешние эффекты — это исключительно экономическое понятие, в юриспруденции такого понятия нет. Закон всегда при любой социальной организации общества должен был провести четкую грань между теми видами деятельности, которые причиняли ущерб и являлись незаконными, и той деятельностью, которая причиняла ущерб, но, тем не менее, осуществлялась в рамках закона. Последний вид деятельности не подлежал юридическим санкциям. Юристы должны четко проводить грань между теми видами деятельности, которые являются незаконными, и теми, которые осуществляются в рамках закона. Понятие внешних эффектов охватывает как законную, так и незаконную деятельность, игнорируя проблему «разделительной линии».

Внешние эффекты могут быть самыми разнообразными: положительными, т.е. приносящими пользу другой стороне, и отрицательными — причиняющими вред другой стороне. Внешние эффекты могут возникать как в тот момент, когда создающая их сторона производит какие-либо действия, так и в будущем, когда действие уже прекратилось; они могут затрагивать одну сторону или большое количество сторон. Можно привести несколько классических примеров внешних эффектов [Kaplow, Shavell, 2002].

Причинение неудобств. Когда человек создает неудобства для своих соседей: громко шумит, позволяет своей собаке бегать повсюду, из его жилища исходят неприятные запахи, он создает отрицательные внешние эффекты, возникающие в момент этой деятельности и, как правило, затрагивающие небольшое число людей.

Загрязнение окружающей среды. Когда предприятие выбрасывает вредные вещества в воздух или сливает их в реку, то происходит уменьшение полезности тех, кто дышит этим воздухом или ловит рыбу в этой реке. Это отрицательный внешний эффект, который может проявиться сразу или в будущем и затрагивает, как правило, большое количество людей.

Опасное поведение, чреватое риском несчастного случая. Определенные виды поведения при определенных обстоятельствах могут причинить вред другим людям, например, неосторожное вождение автомобиля чревато негативными последствиями для пешеходов. Недостаточные меры предосторожности причинителя вреда создают отрицательный внешний эффект для жертвы несчастного случая.

Использование общедоступного ресурса. Когда большое число людей пользуются ограниченным ресурсом (пастбищем, озером, где водится рыба, нефтяным месторождением), то возникают внешние эффекты, приводящие к истощению ресурса. Каждый человек, принимающий решение о том, чтобы воспользоваться этим ресурсом, создает внешние эффекты, которые причиняют ущерб другим людям. Например, дополнительная корова, приведенная на общедоступное пастбище, уменьшает количество мяса, которое может быть получено с каждой коровы, пасущейся на лугу. Это отрицательный внешний эффект, возникающий в момент деятельности или проявляющийся позже и затрагивающий большое количество людей.

Полезная деятельность. Действия человека могут приносить пользу не только ему самому, но и другим людям. Например, пчелы пасечника опыляют фруктовые деревья его соседа, поэтому содержание пчел создает положительный внешний эффект.

Обращение с вещами, взятыми в аренду. Человек, взявший в аренду участок земли, может создавать для собственника земли отрицательные внешние эффекты, например, подвергая почву эрозии, но может создавать и положительные внешние эффекты, удобряя землю.

Внешние эффекты — это не просто издержки, производимые одной стороной, нести которые должна другая сторона. Почти во всех случаях существование и величина внешних эффектов зависит от решений, принимаемых обеими сторонами. Утверждение Коуза об обоюдостороннем характере проблемы внешних эффектов, которое он делает в самом начале статьи «Проблема социальных издержек», устраняет атмосферу виновности, морального осуждения одной из сторон и позволяет сосредоточить внимание на том, как найти такое решение проблемы, которое приводило бы к максимальной эффективности использования ресурсов.

Я не кашлял бы, если бы завод по соседству с моим домом не выбрасывал в воздух двуокись серы. Но завод не причинял бы мне вреда, если бы я не жил рядом с ним. Это совместное решение — завода о том, чтобы загрязнять воздух, и мое — о проживании рядом с заводом, и создает внешние эффекты. Если завод не несет ответственность за загрязнение, то его решение о загрязнении создает издержки для меня. Если завод несет ответственность, то мое решение жить рядом с заводом создает издержки для него. Он должен либо выплатить компенсацию, либо установить фильтры. Традиционное решение этой проблемы заключалось в установлении для фабрики налога в размере создаваемых ею внешних издержек, что позволяло бы интернализировать экстерналии. Под **интернализацией внешних эффектов** имеется в виду превращение внешних эффектов в частные издержки, которые экономический агент вынужден учитывать при принятии решений.

Но предположим, что ущерб жителей от завода составляет 200 тыс. долл. в год. Его можно устранить, затратив 100 тыс. долл. в год на очистительное оборудование. Предположим далее, что издержки переселения жителей составляют 50 тыс. долл. в год. Если мы введем налог на загрязнение в размере 200 тыс. долл., то завод перестанет осуществлять выбросы и установит фильтры, затратив на это 100 тыс. долл. Если мы не вводим налог, то фабрика продолжает загрязнение. Жители переселяются, и издержки при этом варианте составляют 50 тыс. долл. Результат без налога более эффективный: проблема устраняется с наиболее низкими издержками. Оказывается, что в данном случае результат решения о введении налога — неэффективный.

Внешние эффекты являются причиной провала рынка. **Провал рынка** — это неспособность рыночной системы произвести определенные блага вообще или произвести их в оптимальном количестве.

Устранить провал рынка можно с помощью государства. Государство вводит налог на лиц, создающих внешние эффекты, величина которого была бы такова, чтобы после его уплаты частные издержки создающей внешний эффект стороны были бы равны социальным издержкам ее деятельности.

Коуз высказал предположение, что возможно и другое решение этой проблемы — частное урегулирование споров по поводу внешних эффектов.

Частное урегулирование конфликтов по поводу внешних эффектов

В некоторых случаях конфликт между сторонами, возникающий в результате совместного использования ресурса, может быть урегулирован с помощью переговоров между сторонами и заключения ими взаимовыгодного соглашения.

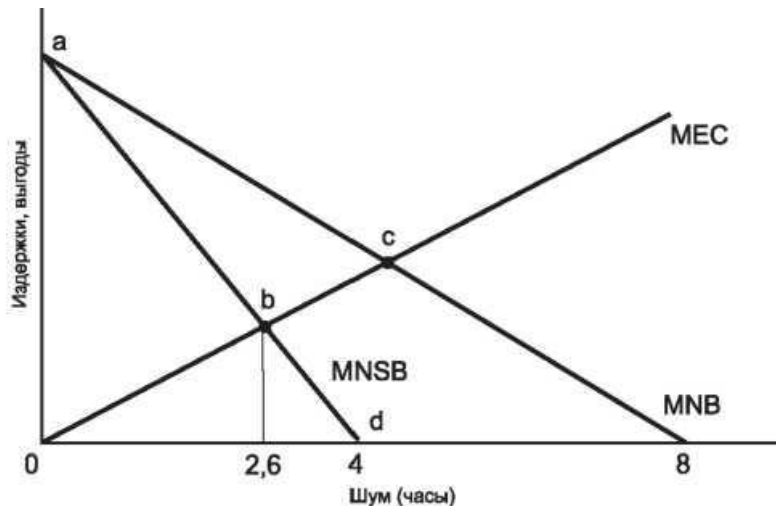
Воспользуемся для пояснения этого утверждения судебным делом *Sturges v. Bridgman* (1879), с помощью которого Коуз объясняет свой подход в статье «Проблема социальных издержек». В этом процессе кондитер использовал для своего бизнеса две ступки с пестиками. По соседству поселился доктор, который через восемь лет после вселения построил приемную в конце своего сада, прямо напротив кухни кондитера, а затем обнаружил, что шум и вибрация, создаваемые оборудованием кондитера, мешают ему использовать новую приемную. Доктор обратился в суд, чтобы принудить кондитера воздержаться от использования своего оборудования, суд удовлетворил претензии доктора и постановил, что тот имеет право запретить эксплуатацию оборудования кондитера. Предположим, что издержки и выгоды использования оборудования сложились следующим образом.

Мы предполагаем, что каждый дополнительный час работы ступки создает больше внешних издержек, чем предшествующий час. Эти издержки для доктора проявляются в уменьшении его дохода. До того, как доктор подал на кондитера в суд, кондитер эксплуатировал оборудование в течение 8 часов. В этой точке предельная чистая выгода кондитера (линия MNB) снижается до нуля, и кондитер получает максимальную прибыль — 56. Однако оптимальный уровень шума — это 4 часа. До этого уровня предельная чистая выгода превышает предельные внешние издержки (линия MEC), которые проявляются в уменьшении дохода доктора (в этой точке предельная чистая социальная выгода от (линия MNSB) работы ступки равна нулю). Если дополнительный час шума добавляет больше к выгоде, чем к издержкам, то создаваемое неудобство будет эффективным.

Судебное дело Стуржес против Бриджмена

Часы работы ступки	Общий доход доктора	Дополнительные потери доктора при увеличении времени работы ступки на 1 час (предельные внешние издержки)	Общая прибыль кондитера	Дополнительная прибыль кондитера при увеличении времени работы ступки на 1 час (предельная чистая выгода)	Общая выгода для общества	Дополнительная чистая выгода для общества при увеличении времени работы ступки на 1 час (предельная чистая социальная выгода)
0	72	0	0	0	72	0
1	70	2	14	14	84	12
2	66	4	26	12	92	8
3	60	6	36	10	96	4
4	52	8	44	8	96	0
5	42	10	50	6	92	-4
6	30	12	54	4	84	-8
7	16	14	56	2	72	-12
8	0	16	56	0	56	-16

Графическая иллюстрация судебного дела Стурджес против Бриджмена.



Итак, суд передал право запретить работу оборудования доктору. Кондитер может выплатить компенсацию доктору за создаваемые его оборудованием внешние издержки в течение 4-х часов, но не более того. Если доктор Стуржес имеет право запретить шум, то он захочет это сделать. Однако предельная чистая выгода кондитера Бриджмена превышает предельные издержки доктора Стуржеса, пока время работы оборудования не достигнет 4-х часов. Выплачивая некоторую сумму денег доктору, которая меньше, чем выгоды от работы оборудования, кондитер может компенсировать доктору его потери, возникающие в результате того, что тот согласится на шум в течение 4-х часов. Обе стороны окажутся при этом в лучшем положении по сравнению с ситуацией, когда шума нет, потому что оборудование кондитера не работает. Переговоры между сторонами автоматически приведут к совместному решению об оптимальном уровне шума.

Суд мог передать право производить шум кондитеру Бриджмену Коуз утверждал, что если стороны могут провести переговоры и договориться, т.е., если трансакционные издержки равны нулю, то решение суда не будет иметь никакого значения для окончательного размещения ресурсов. Кондитер будет первоначально создавать шум в течение восьми часов потому, что при этой продолжительности работы оборудования его предельные чистые выгоды снижаются до нуля. Однако предельные потери доктора Стуржеса превышают предельные выгоды кондитера Бриджмена при работе оборудования от 4-х до 8-ми часов. Это означает, что доктор Стуржес сочтет выгодным для себя заплатить кондитеру, чтобы тот сократил уровень шума до 4 часов в день. Стуржес предложит больше, чем потерянный доход кондитера на каждую единицу шума. Обе стороны выиграют, если им удастся договориться о снижении уровня шума

Теорема Коуза

Если права собственности четко определены, и вытекающие из них правомочия можно свободно обменивать, а также если трансакционные издержки (включающие издержки сбора информации, издержки ведения переговоров и издержки реализации прав) равны нулю, то размещение ресурсов будет эффективным и неизменным, каким бы ни было первоначальное распределение прав собственности.

Теорема Коуза содержит два основных условия, которые должны выполняться, чтобы правовая система не оказывала влияния на размещение ресурсов и эффективность производства. Первое из них — это **четкая спецификация прав собственности**. Обмену правомочиями должно предшествовать определение того, кому принадлежат спорное правомочие. Схематически это можно представить в следующем виде:

Спецификация	> Сделки	> Окончательное
и исходное	по обмену	распределение
распределение	правомочиями	правомочий
правомочия		

На это условие Коуз обратил внимание еще в статье «Федеральная Комиссия по связи» (1959), которая предшествовала статье «Проблема социальных издержек». В ней Коуз выдвинул идею о возможности создания радиовещательного рынка. Считалось, что без государственного контроля радиовещательные станции станут работать на одинаковых частотах, создавая друг для друга помехи. Причиной введения государственного регулирования в этой сфере был хаос, который возник в результате действия системы *laissez-faire* в этой сфере. В 1927 году была создана Федеральная Комиссия по Радио для

регулирования использования радиовещательных частот. Коуз считал, что государство должно не регулировать распределение радиочастот, а ввести частную собственность на электромагнитные волны разной частоты, в результате чего возникнет рынок этих частот и необходимость в государственном контроле отпадет. Коуз заявил, что хаос в радиозфире возник не в результате конкуренции, а вследствие того, что не были установлены права собственности на электромагнитные волны разной частоты. Идея установления прав собственности и создания рынка для физически ненаблюдаемых объектов — электромагнитных колебаний — была непривычной, однако она стала реальной, когда группа ученых, в состав которой входили три экономиста, один юрист и один физик, предложили модель прав собственности в сфере электромагнитного спектра, которая была применена при проведении приватизации электромагнитного спектра в Новой Зеландии, Австралии и некоторых странах Латинской Америки. Установление прав собственности в сфере электромагнитного спектра означает, что каждому пользователю спектра выделяется определенное время, место и частота, которую они могут использовать, как пожелают. Спектр не делится на блоки, и технические параметры вещания не устанавливаются. Права собственности должны достигать определенных целей. Они должны быть исключительными, предсказуемыми, поддающимися обмену и защите, делимыми и гибкими. Если они отвечают этим требованиям, то они могут решить проблему помех в радиозфире

Основное значение этой статьи заключалось в том, что в ней Коуз заявил, что рынок не может функционировать без четкой спецификации прав собственности: «...определение прав собственности является необходимой прелюдией к рыночным сделкам; но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от законодательного решения»

Подтверждение этой идеи можно найти в описанной Коузом системе частных маяков в Англии. Традиционно в экономической теории свет маяка рассматривается как пример общественного блага. Информация, передаваемая светом маяка, распространяется на дальние расстояния, поэтому те суда, что пользуются этой информацией, могут делать это, не платя за нее. На это обратил внимание еще Дж. Ст. Милль: «Невозможно заставить суда, находящиеся в море и воспользовавшиеся услугами маяков, заплатить за них пошлину»

Коуз показал, что в Англии на протяжении определенного времени действовала система частных маяков. Государство не справлялось с удовлетворением потребности судов в маяках, т.е. имел место «провал государства», и владельцы судов обратились к королю с петицией о том, чтобы он разрешил частным лицам строить маяки и облагать пошлиной суда, которые пользовались светом маяков. Государство предоставило частным лицам исключительную франшизу на строительство и эксплуатацию маяков и королевские полномочия по сбору пошлин со всех кораблей, которые пользовались маяками. Издержки строительства маяков были огромны, не менее рискованной была эксплуатация маяков. Случалось, что во время шторма в море смывало как сам маяк, так и владельца вместе с оператором маяка. Чтобы частная система маяков могла функционировать, необходимо было создать условия, при которых частные выгоды от строительства и эксплуатации маяков были бы больше, чем частные издержки. Роль государства была ограничена установлением и защитой прав собственности на маяки и права взимания пошлин за использованием светом маяка. Кроме того, государство устанавливало фиксированную шкалу пошлин и помогало в сборе этих пошлин. Хотя маяки были частными, но государство регулировало их деятельность путем фиксирования размера взимаемой ими пошлины. Они, по сути, были регулируемы частными предприятиями. Сбор пошлин осуществлялся в портах специальными агентами которые могли представлять интересы сразу нескольких владельцев маяков. Размер пошлины зависел от расположения маяка и размеров судна. Судно оплачивало каждый маяк, мимо которого оно проходило. Были опубликованы книги, в которых определялись маяки для каждого маршрута и размер платы за них. Система частных маяков перестала существовать лишь в 30-х годах XIX века.

Второе условие теоремы Коуза — это **нулевые трансакционные издержки**, которые не воспрепятствуют заключению взаимовыгодной сделки между сторонами конфликта.

Решению проблемы внешних эффектов путем заключения взаимовыгодных соглашений могут мешать высокие трансакционные издержки. В этом случае решение суда о том, какой из сторон конфликта передать соответствующее правомочие (право внешний эффект создавать или право запретить деятельность, создающую внешний эффект) окажет влияние на размещение ресурсов и оно может оказаться неэффективным.

Рассмотрим следующий гипотетический пример. Дым от фабрики причиняет ущерб пяти жителям, проживающим по соседству с фабрикой, загрязняя белье, которое они вывешивают сушиться на улицу.

Ущерб, причиненный фабрикой каждому жителю, составляет 75 долл., так что общая величина ущерба равна 375 долл. Ущерб от дыма можно устранить двумя способами — установкой на фабричной трубе поглотителя дыма, что потребует затрат в размере 150 долл., или покупкой электрических сушилок по цене 50 долл. для каждого жителя. Какое из этих решений позволит решить проблему внешних эффектов с наименьшими издержками? Конечно, установка поглотителя дыма, так как она позволит устранить общий ущерб в размере 375 долл., затратив всего 150 долл., а это дешевле, чем покупка за 250 долл. 5 электрических сушилок. Установка поглотителя дыма будет эффективным решением.

Зависит ли достижение эффективного результата от того, каким образом распределены права собственности — принадлежит ли жителям право запретить фабрике загрязнять воздух или фабрика имеет право загрязнять воздух? Рассмотрим первый вариант, когда жители имеют право пользоваться чистым воздухом.

Фабрика при этом должна выбрать одну из трех доступных альтернатив:

- загрязнять воздух и компенсировать жителям ущерб в размере 375 долл.;
- установить поглотитель дыма на трубу, затратив на это 150 долл.;
- купить 5 сушилок для жителей, затратив на эти цели 250 долл.;

Какую из альтернатив выберет фабрика? Очевидно, что она установит поглотитель дыма и это будет эффективным решением проблемы.

Рассмотрим теперь другой вариант распределения прав. Фабрика может безнаказанно загрязнять окружающий воздух. Жителей в этом случае также должны выбрать одну из трех возможных альтернатив:

- нести общий ущерб в размере 375 долл.;
- купить 5 сушилок за 250 долл.;
- купить для фабрики поглотитель дыма за 150 долл. и договориться о его установке.

Жители выберут эффективный вариант — покупку поглотителя дыма за 150 долл. и договорятся с фабрикой о его установке, потому что их общая выгода от возможности сушить белье на воздухе больше, чем затраты на установку поглотителя дыма. Таким образом, эффективное решение будет найдено в процессе добровольного обмена индивидуальными правами на рынке, независимо от того, как суд распределил права собственности.

В этом примере предполагалось, что жители могут без издержек собраться, договориться между собой о покупке поглотителя дыма и с фабрикой о его установке, т.е. была использована предпосылка о нулевых транзакционных издержках. Таким образом, при нулевых транзакционных издержках эффективный результат достигается независимо от законодательного распределения прав собственности.

Предпосылка о нулевых транзакционных издержках нереалистична во многих конфликтных ситуациях. Коуз часто подвергался критике за нереалистичность предпосылки о нулевых транзакционных издержках. Он высказал свое отношение к этой критике: «...я думал показать, что игнорирование транзакционных издержек при исследовании ряда проблем делает бессмысленным институты права» Стороны должны потратить, как минимум время и деньги на то, чтобы встретиться для обсуждения конфликта. Предположим в нашем примере, что каждый житель должен потратить 60 долл. на то, чтобы встретиться с другими жителями (транспортные издержки и затраты времени).

Если право пользоваться чистым воздухом принадлежит жителям, то у фабрики снова есть выбор из трех доступных альтернатив, и она выберет эффективное решение — установку поглотителя дыма. Если же право загрязнять воздух принадлежит фабрике, то каждый житель должен решить, нести ли ему ущерб в размере 75 долл., купить ли сушилку за 50 долл., или встретиться с другими жителями, затратив на это 60 долл., чтобы сообща с ними купить поглотитель дыма за 150 долл. Очевидно, что каждый житель выберет покупку сушилки, а это не самый эффективный способ решения проблемы.

Итак, при ненулевых транзакционных издержках право жителей пользоваться чистым воздухом является тем вариантом распределения прав, которое приводит к эффективному результату, а право фабрики загрязнять воздух приводит к неэффективному результату. Возникает вопрос о том, нельзя ли свести к минимуму влияние транзакционных издержек, выбрав ту правовую норму, которая приводит к эффективному результату? Если право на чистый воздух принадлежит жителям, то фабрика сама решает, какой из вариантов ей выбрать. Ей не надо встречаться и договариваться с жителями. Транзакционные издержки при этом варианте распределения прав не влияют на выбор фабрики. Если же фабрика имеет право загрязнять воздух, то жители должны решать, что им делать, и чтобы избежать транзакционных издержек, они выбирают неэффективное решение. Получается, что в последнем случае транзакционные издержки оказывают влияние на конечный результат. И хотя жители в действительности не собирались, и

транзакционные издержки, поэтому, не возникали, однако потенциальные транзакционные издержки оказали решающее влияние на выбор неэффективного варианта. Итак, когда транзакционные издержки блокируют ведение переговоров и препятствуют достижению договоренности, эффективность использования ресурсов будет определяться начальным распределением прав собственности.

Нормативная версия теоремы Коуза указывает, как следует поступать суду, решающему споры в условиях высоких транзакционных издержек, которые мешают достижению частных договоренностей.

В условиях позитивных транзакционных издержек эффективность конечного размещения ресурсов не является независимой от выбора правовой нормы, поэтому предпочтение следует отдать такому первоначальному распределению прав, которое минимизирует влияние транзакционных издержек.

Классической в этом вопросе считается позиция Познера, который утверждает, что суд должен передать правомочие той стороне, которая получила бы его, если бы транзакционные издержки были бы равны нулю. В этом случае не будет необходимости в дорогостоящем процессе обмена правомочиями. Это означает, что закон или судебное решение должны воспроизводить результат, который сложился бы на рынке, если бы транзакционные издержки были равны нулю. В нашем гипотетическом примере — это право жителей пользоваться чистым воздухом.

Транзакционные издержки имеют ключевое значение для работы рынка. Если транзакционные издержки незначительны, то внешние эффекты могут быть устранены посредством механизма рынка без вмешательства государства. Неэффективное распределение прав собственности будет исправлено в процессе рыночного обмена этими правами. Однако если транзакционные издержки велики и препятствуют заключению рыночных сделок между сторонами, то первоначальное распределение прав собственности окажет влияние на размещение ресурсов и эффективность производства.

Слишком высокие транзакционные издержки могут полностью блокировать обмен в какой-то сфере. Почему не продаются права, регулирующие использование дорог пешеходами и автомобилистами? Если бы не было транзакционных издержек, то водители с лучшими навыками вождения, предпочитающие быструю езду, могли бы приобрести соответствующее право у пешеходов. Но число участников сделки в данном случае слишком велико, чтобы можно было провести переговоры и проследить за соблюдением достигнутой договоренности и выплатой соответствующей компенсации. Высокие транзакционные издержки являются причиной того, что рыночный механизм здесь не действует, а действуют правила дорожного движения и правила ответственности за неумышленное причинение вреда.

Однако вмешательство государства не всегда будет самым лучшим выходом из положения. Использование механизма государства также связано с издержками. Для принятия решения чиновникам необходима информация, следовательно, возникают издержки сбора информации, кроме того, нельзя исключать недостаток знаний и некомпетентность лиц, принимающих решение о регулировании какой-то сферы. Политики, принимающие решения, могут находиться под влиянием отдельных групп, преследующих свои специфические интересы. В том случае, когда выгоды от вмешательства государства меньше, чем издержки этого вмешательства, оптимальной политикой будет вообще не предпринимать никаких действий по поводу внешних эффектов. Коуз считает, что политики и экономисты переоценивают выгоды от регулирования. Но правильный выбор между регулированием и невмешательством все равно зависит от всестороннего анализа альтернативных вариантов и учета издержек, связанных с каждым из вариантов. Возможно, лучшим решением будет введение налога на сторону, производящую внешний эффект, а иногда лучшим выбором будет не делать ничего.

Чтобы пояснить ту роль, которую может играть государство в случае возникновения провала рынка, причиной которого является внешний эффект, рассмотрим судебное дело «Miller v Schoene».

В штате Вирджиния выращивались яблочные деревья и красные кедры. Но неожиданно на кедрях появился грибок, заболевание, которое носит название «кедровая красная ржавчина». На начальной стадии оно проявляется в виде наростов на кедре хозяине, сами кедры от этой болезни не страдают, но на второй стадии заболевания ржавчина распространяется на яблочные деревья и поражает их листья и плоды. В штате Вирджиния не было никаких правил, которые запрещали бы выращивать красные кедры. Но в 1914 году законодательный орган штата принял законодательный акт, который уполномочил энтомолога штата уничтожить красные кедры, растущие в радиусе двух миль от яблоневых садов, без компенсации. Штат поменял правила игры. Он отменил одни права собственности и подтвердил другие права — права владельцев яблоневых садов. Штат мотивировал изменение правил игры тем, что один вид собственности — яблони представляют большую ценность, чем другой.

В данном случае возник конфликт между двумя частными интересами. В отсутствие закона об уничтожении кедров размывались права владельцев яблоневых садов. Но этот конфликт не мог быть решен частным путем, потому что транзакционные издержки ведения переговоров и заключения сделки были слишком высоки. Поэтому государственный орган неизбежно вовлекался в регулирование частного сектора. Принципиальное значение в связи с этим имеет вопрос о том, кто использует государство и для каких целей. Выращивание яблок было основной отраслью сельского хозяйства Вирджинии. Красные кедры использовались как декоративное растение и иногда как строевой лес. Садоводы были организованы и влиятельны, а владельцы кедров — нет. Престиж, влиятельность и, возможно, членство садоводов в законодательном органе штата имело решающее значение. В этом случае государство было инструментом защиты интересов одних лиц против других.

3. Режимы собственности. Теории возникновения собственности

Альтернативные режимы собственности создают различные стимулы для индивидов, и, меняя режимы прав собственности, можно повлиять на экономические стимулы, а, следовательно, и на экономическое поведение участников хозяйственной жизни.

Общедоступная собственность

Доступ к этой собственности открыт всем, и никто не может быть исключен из пользования ресурсом, при этом доступ регулируется принципом: «первый занял, первый воспользовался». Общедоступная собственность складывается, если ресурс не является ограниченным, а также в том случае, если издержки по установлению и защите индивидуальных прав собственности выше, чем выгоды от установления этих прав. Природа стимулов, которые порождает общая собственность, такова, что ресурсы, находящиеся в общей собственности, подвергаются опасности чрезмерной эксплуатации: истощается плодородие почвы, уменьшается количество дичи в охотничьих угодьях. «Общедоступные ресурсы производят ограниченное количество единиц ресурса, так что использование его одним лицом уменьшает количество ресурсов, доступных другим»

Примером подобной чрезмерной эксплуатации ресурса может служить схема прав собственности на федеральные нефтеносные участки в США в начале XX века. Нефть под землей залегает часто на большой площади, а отдельные лица могли приобрести для разведки участки не более 20 акров, на которые затем после обнаружения нефти можно было получить титул собственности по цене два с половиной доллара за акр. Это означало, что каждый индивид получал право собственности на нефть только после того, как поднимал ее на поверхность. В результате каждый старался добыть как можно больше нефти и сделать это как можно быстрее. Вдоль границ участков бурили лишние скважины, высокие темпы добычи уменьшали общую нефтеотдачу за счет ослабления давления под поверхностью, и относительно меньшую часть нефти можно было поднять на поверхность, кроме того, для этого требовались специальные дорогостоящие насосы. Добытую нефть помещали в хранилища (открытые резервуары или стальные цистерны), где она испарялась, могла возгореться и была подвержена порче.

В 1968 году Гарриет Гардин написал статью «Трагедия общедоступной собственности», в которой описал примеры расточительных действий людей, приводящих к истощению ресурса, находящегося в общем пользовании. Гардин рассуждал следующим образом. Представьте себе пастбище, доступное всем. Каждый пастух как рационально мыслящий экономический агент стремится максимизировать свою выгоду. Явным образом или неявно он задает себе следующий вопрос: «Какова будет моя полезность, если я добавлю еще одну корову к моему стаду. Эта полезность складывается из положительных и отрицательных компонентов.

— Положительный компонент представляет собой функцию от увеличения стада на одну корову. Поскольку пастух получает весь доход от дополнительной продажи мяса сам, то положительная полезность будет равна +1.

— Отрицательный компонент — это функция от дополнительного уменьшения количества травы при выпасе еще одного животного. Но этот эффект — истощение ресурса вследствие увеличения стада еще на одну корову, ложится не на этого пастуха, который должен принять решение об увеличении стада, а распределяется равномерно между всеми пастухами. Поэтому отрицательный компонент для каждого отдельного пастуха, принимающего решение, будет только какой-то частью от (—1).

Складывая эти частичные полезности, рационально мыслящий пастух сделает вывод, что вполне разумно добавить еще одну корову к своему стаду. Но точно также рассуждают все пастухи. В этом и заключалась, по мнению Гардина, трагедия общедоступной собственности. Она возникает всякий раз,

когда лицо, принимающее решение, совершает действие (добавляет еще одну корову к своему стаду или идет ловить рыбу), которое приносит выгоду ему самому, но создает при этом существенные внешние эффекты для других, так что общие потери при этом перевешивают выгоды от этого действия.

Индивиды, использующие общий ресурс, имеют слабые стимулы к долгосрочным инвестициям в сохранение и умножение ресурса, поскольку они не могут воспользоваться результатами своих вложений.

Ценность ресурсов в общей собственности снижается также вследствие того, что обмен ограничен из-за отсутствия прав собственности. Установление прав собственности необходимо для того, чтобы появилась рыночная цена на ресурс, которая отражала бы соотношение спроса и предложения ресурса. В отсутствие рыночных ценовых сигналов ресурсы не смогут при изменении экономических условий плавно переходить к тем лицам, которые ценят их наиболее высоко.

Более того, размещение ресурсов, находящихся в общедоступной собственности, не будет эффективным с точки зрения использования их во времени. Когда рыночные цены указывают, что текущая ценность ренты, приходящейся на ресурс, будет выше, если ресурс будет использоваться в будущем периоде по сравнению с использованием в текущем периоде, то использование ресурса будет отложено. Но при общедоступной собственности подобные рыночные сигналы не поступают. Если ресурсы находятся в общей собственности, исключительные права на них не установлены и нет соответствующих рыночных цен, то стимулы к тому, чтобы откладывать использование ресурса на будущее, будут очень слабы. Как говорится, «яблоки на общей яблоне никогда не созревают». Ни одна экономика не была бы жизнеспособной, если бы все ресурсы в ней находились в общедоступной собственности.

Ценность общей собственности также сокращается вследствие неопределенности в отношении прав собственности. При общедоступной собственности собственность является общей до ее захвата экономическим агентом и индивидуальной — после захвата. Поэтому при общей собственности одни из конкурирующих претендентов на ресурсы могут вкладывать труд и другие ресурсы в грабительскую деятельность, а другим необходимо будет расходовать ресурсы на защиту от грабежа, а не направлять их в производство, что было более эффективно с общественной точки зрения. Возможно даже проявление насилия конкурирующими претендентами на общедоступную собственность, которое также приводит к рассеиванию ренты. Например, рыбаки время от времени проявляют агрессию, направленную на лодки других рыбаков и разрезают их сети. Так было, например, в августе 1994 года, когда испанские рыбаки пытались помешать французским и британским рыбакам ловить тунца в Бискайском заливе.

Каким же образом должно быть организовано использование ресурсов, чтобы результат был эффективным? Гардин предлагал взаимное принуждение (*mutual coercion*), социальные институты с целью ограничения разрушительного индивидуального поведения, например, налоги и частную собственность. Он признавал, что эти институты могут быть несправедливыми — при частной собственности всем лицам, кроме собственника, отказано в доступе, но «несправедливость», по его мнению, была предпочтительней, чем полное исчерпание ресурсов.

1. Одним из институциональных решений проблемы общей собственности может быть установление частных прав собственности на ресурс.
2. Возможна также централизация принятия решений по поводу использования общей собственности, например, принимать решение может единовластный правитель. Между первым и вторым крайними решениями возможны также промежуточные решения в виде, например, общинной (коллективной) собственности, которая будет рассмотрена ниже.
3. Проблема внешнего эффекта, приводящего к утечке ренты можно решить с помощью регулирования путем введения налога или установления квот. Простейшую координацию действий по пользованию плодами, приносимыми ресурсом, можно осуществить с помощью квот на использование ресурса. Можно установить, сколько коров каждый пастух имеет право пасти на общедоступном пастбище. Можно также разрешить первому пастуху пасти корову на этом пастбище, но всех, кто позже приведет своих коров, заставлять оплачивать убытки, возникающие при выпасе каждой дополнительной коровы. Примером подобного институционального решения может служить налог, который владельцы автомобилей платят в зависимости от объема двигателя. Налоги и квоты позволяют ограничить использование ресурса, но не решает проблему недостатка инвестиций. Сотрудничество при осуществлении инвестиций обычно требуют более сложной организации и способности предвидеть возможное воздействие человеческой деятельности на состояние ресурса.
4. Наконец, в качестве институционального решения проблемы могут выступать неформальные правила, регулирующие использование ресурса.

Коллективная (общинная) собственность

Исключительные права собственности могут решить проблему истощения ресурсов при общедоступной собственности. Процесс возникновения исключительных прав принимает разнообразные формы. Принципиальное значение имеет то, кто наделен исключительными правами. При режиме коллективной (общинной) собственности исключительными правами на ресурс обладает определенная группа людей. Коллективную собственность можно также определить как общую собственность с закрытым доступом. Из числа собственников исключаются все люди, которые не принадлежат к данной группе.

Примером коллективной собственности может служить собственность на высокогорные альпийские луга, которой сообща владеют жители деревни. Установление частных прав собственности в данном случае было бы неэффективно, и жители деревни выбрали институт общинной собственности. Строгий контроль, предотвращение чрезмерного использования ресурса и осуществление совместных инвестиций в поддержание общего ресурса (луга удобряются, производится прополка сорняков, сооружаются и ремонтируются дороги) позволили сохранять продуктивность земли в течение столетий

Общая собственность с закрытым доступом нуждается в институциональной структуре, которая помогала бы решать проблемы, возникающие при этом режиме собственности.

— При общинной собственности устанавливаются исключительные права общины на ресурс, и нужно решить проблему исключения других лиц из доступа к ресурсу. Возникает необходимость в правилах, которые определяют, кто имеет доступ к данному ресурсу, т.е. необходимо установить четко определенные границы собственности. При коллективной собственности может возникнуть проблема безбилетника при обеспечении защиты ресурса от других лиц. Но, в целом, при коллективной собственности издержки защиты прав собственности будут относительно более низкими, по сравнению с частной собственностью, поскольку при коллективной собственности возникает эффект экономии от масштаба, благодаря тому, что функции исключения других лиц и защиты прав собственности берет на себя специально выделенная для этого часть группы.

— Нужно решить проблему ограничения интенсивности использования ресурса внутри данного сообщества. Для этого необходимо принять правила, ограничивающие использование ресурса и создать институциональную структуру, обеспечивающую выполнение этих правил. Дальман описывает собственность деревенской общины в Англии на луга для выпаса скота и на лесные угодья. Эти земли находились в общинной собственности, и их использование контролировалось непосредственно жителями деревни и частично определялось голосованием. Права пользования каждого члена общины были ограничены. Каждый из членов общины мог пасти лишь установленное количество голов скота и был ограничен в вырубке деревьев. Эта проблема решается с помощью социальных норм, обычаев, табу. Члены группы, которые нарушают правила, регулирующие доступ к ресурсу и распределяющие издержки, связанные с сохранением ресурса, подвергаются санкциям, зависящим от тяжести проступка. Так, поддержание в исправном состоянии и производственное использование ирригационных систем в японской деревне требовало тяжелого труда по удалению грязи и сорняков из водных каналов, чистки дренажной системы, предотвращению разрушения систем во время наводнений и участию в ожесточенных спорах с соседними деревнями, расположенными вверх или вниз по течению в период нехватки воды. Однако исключить безбилетников из пользования ирригационной системой было невозможно по технологическим причинам. Поэтому применялся метод исключения на 80% из социальной жизни деревенской общины. Это означало, что члены деревенской общины могли отказаться сотрудничать с нарушителем правил, отказывая ему в помощи и исключая его из участия в социальных событиях, например, ритуальных и сезонных праздниках, за исключением тушения пожара и похорон

Устойчивость и жизнеспособность общинной собственности зависит от размеров группы и от степени ее однородности, т.е. от того, насколько члены этой группы идентифицируют себя с той группой, к которой они принадлежат. Если группа однородная и небольшая (например, в рамках деревни), то режим общинной собственности может быть довольно эффективным. Неустойчивость возрастает с ростом численности группы и снижением ее однородности (которая проявляется в дифференциации предпочтений, ограничений и интересов отдельных членов группы, а также информации, которой располагают члены группы.), и она трансформируется либо в систему частной собственности, либо в систему государственной собственности

Частная собственность

При частной собственности обеспечивается исключительность права получения плодов, приносимых активом (*usus fructus*). Собственник может исключить других лиц из пользования плодами своей собственности. Положительные и отрицательные результаты своей деятельности собственник ощущает на

себе. Данный режим собственности обеспечивает наиболее тесную связь между принимаемыми решениями и получаемыми результатами. Если собственник будет чрезмерно эксплуатировать свое имущество, то в будущем поток доходов от этого имущества уменьшится. Поэтому собственник заинтересован в учете всех последствий принимаемых им решений — как положительных, так и отрицательных. В случае неблагоприятного исхода разделить потери будет не с кем. Здесь действует сильный экономический стимул, который обеспечивает эффективность принимаемых решений — положительные решения будут преобладать над отрицательными решениями, и благосостояние общества будет расти. В обыденной жизни мы встречаем массу подтверждений этой идеи об эффективном использовании ресурсов в частной собственности. Люди лучше заботятся о собственных домах, чем о тех, которые они арендуют. То же самое можно сказать об использовании компьютера на работе и дома.

При частной собственности существует исключительность права отчуждения собственности, передачи ее другим лицам по взаимно согласованной цене. Собственность можно обменять, а не отбирать или захватывать. В процессе обмена ресурсы перемещаются к тому экономическому агенту, который предлагает более высокую цену, в результате чего достигается их эффективное размещение.

Несмотря на очевидные преимущества режима частной собственности, существует достаточное число препятствий на пути ее распространения.

Но будут ли установлены права частной собственности на ресурс, находящийся в общем доступе, зависит от того, как сложится соотношение ряда факторов, одни из которых способствуют, а другие противодействуют этому институциональному изменению.

Факторы, значимые для установления режима частной собственности

Выделим те факторы, которые значимы для установления права частной собственности:

- величина потерь, вызванных тем, что ресурс находится в общедоступной собственности;
- характер переговорного процесса, в ходе которого происходят институциональные изменения, а также величина сопровождающих их трансакционных издержек;
- величина издержек спецификации и защиты прав собственности.

Величина потерь служит основным мотивом к установлению исключительных прав собственности. Чем больше ожидаемые выгоды, тем больше вероятность того, что будет найдено совместное решение проблемы общей собственности. Но часто действие этого фактора означает, что потери уже стали настолько значительными, что выгода от коллективных действий перевешивает все другие соображения.

Характер переговорного процесса. Вероятность договориться выше в том случае, когда не возникают серьезные перераспределительные конфликты. Распределение выигрыша от институционального изменения — это основная проблема, которая определяет успех совместных действий. Для того чтобы решить проблему общей собственности, нужно исключить кого-то из доступа к ресурсу. Другие лица, возможно, должны будут каким-то образом ограничить свое использование ресурса. В ходе переговорного процесса (осуществляемого на местном уровне или на более широком уровне государственного вмешательства) решаются вопросы о том, кто будет исключен из пользования ресурсом, а также, какие привилегии получают те, кто сохранит право пользоваться ресурсом.

Против введения частных прав могут выступать те лица, которые традиционно имели доступ к ресурсу, если распределительные последствия институциональных изменений окажутся для них неблагоприятными. Существуют разные способы раздела общедоступной собственности, и если не предполагается денежная компенсация за потери, то различные способы будут иметь различные последствия с точки зрения распределения богатства.

При разделе общедоступной собственности могут быть использованы следующие способы:

- пропорциональный раздел ресурса в соответствии с той долей, которую имел каждый из тех, кто сообща использовали этот ресурс в ситуации, предшествовавшей разделу;
- равный раздел ресурса, в соответствии с которым каждый пользователь получает одинаковую долю общего ресурса;
- ограничение числа пользователей, когда ресурс присваивается небольшой группой наиболее влиятельных или обладающих наибольшей силой лиц.

Считается, что **пропорциональный раздел** — это наиболее приемлемый вариант для традиционных пользователей. Конфликт при этом способе раздела ресурса может возникнуть, если нет надежной информации о предшествующем использовании общедоступного ресурса.

При **равном разделе** могут пострадать те лица, которые использовали ресурс более интенсивно, чем другие. В случае если общедоступный ресурс более интенсивно использовался деревенскими бедняками,

равный раздел ухудшит их положение, и они могут оказывать ему сопротивление. В случае если общедоступный ресурс использовался более интенсивно богатыми лицами (например, общедоступное пастбище), снова может возникнуть конфликт по поводу раздела ресурса. Однако при равном разделе требования к информации о предшествующем использовании ресурса минимальные, поскольку не требуется учета индивидуальных характеристик.

Раздел, при котором некоторые пользователи исключаются из доступа к ресурсу, чреват серьезными конфликтами, поскольку часть традиционных пользователей ресурса теряет к нему доступ. Примером здесь может служить огораживание общинных земель в Англии в XVI и XVIII веках. Аналогичные процессы происходят в настоящее время в развивающихся странах.

Таким образом, транзакционные издержки раздела ресурсов могут быть очень высокими, если учитывать затраты на преодоление сопротивления традиционных пользователей новому институциональному устройству

Величина издержек спецификации и защиты прав собственности. Издержки спецификации и защиты прав собственности будут невысокими в случае наблюдаемых, стационарных ресурсов, как, например, сельскохозяйственные земли, где легко установить границы между участками и легко определить нарушение границ владений и воровство. Количество споров и величина ресурсов, которые направляются на их решение, будут незначительными. Издержки спецификации и защиты прав собственности будут значительно выше в случае ненаблюдаемых и мигрирующих ресурсов, как, например, косяки рыб в океане или подземные запасы нефти. Нарушение прав собственности в данном случае трудно проконтролировать, потому что неясно, где проходят границы отдельных владений.

Издержки спецификации и защиты прав собственности включают как прямые издержки, так и альтернативные. Величина прямых издержек установления и защиты прав собственности возрастает с увеличением физической (материальной) базы ресурса. Чем шире физическая база ресурса, чем менее он сконцентрирован, тем выше будут издержки огораживания и защиты «территории» ресурса. Право частной собственности будет, скорее всего, установлено на ресурсы, для которых характерна высокая плотность на ограниченной территории, а ресурсы с низкой плотностью, рассредоточенные на обширной территории, останутся в общем доступе.

Конечно, эти издержки зависят от уровня развития технологии исключения. По мере развития технического прогресса прямые издержки раздела ресурса и передачи его в частную собственность снижаются и это может благоприятствовать установлению частной собственности на него. Так, изобретение в 1874 году колючей проволоки снизило издержки огораживания и защиты прав собственности. Однако для многих природных ресурсов издержки деления «территории», на которой расположен ресурс, остаются чрезвычайно высокими даже при современном уровне технологии. Примером в этом случае могут служить рыбные запасы в океане. Защита исключительных прав собственности на индивидуальные участки в океане была бы слишком дорогостоящей. Кроме того, многие виды рыбных ресурсов — мобильные.

В прибрежном рыболовстве ситуация иная. Здесь рыбные угодья можно разграничить и они поддаются охране, особенно если речь идет о немобильных ресурсах, например, моллюсках. В этих случаях рыболовные угодья нередко находятся в исключительном пользовании отдельных лиц. Можно привести еще один аналогичный пример. На острове Борнео в тропических лесах произрастают разнообразные породы деревьев, некоторые из которых являются весьма ценными с экономической точки зрения. Эти деревья рассредоточены по всему острову и столь широкая «территория» распространения ресурса мешает установлению на них частной собственности. В то же время пещеры, в которых находятся птичьи гнезда, принадлежат отдельным семьям. В этом случае ресурс сконцентрирован на небольшой территории, за которой легко наблюдать и охранять.

Издержки раздела ресурса зависят также от степени формализации права собственности. Неформальные механизмы могут заменять дорогостоящие процедуры, связанные с утверждением титула собственности.

Кроме прямых издержек установления и защиты прав собственности возникают также альтернативные издержки. Ресурс, который не поделен на части, переданные в собственность отдельным лицам, может создавать определенные выгоды, которые неизбежно будут утрачены в процессе раздела ресурса, находящегося в общедоступной собственности. К числу таких выгод относятся: а) наличие экономии от масштаба, которая достигается, если ресурс не поделен между пользователями; б) снижение риска, достигаемое, если ресурс находится в общедоступной собственности.

Экономия от масштаба. Экономия от масштаба может достигаться не только при использовании самого ресурса, но при использовании дополняющих факторов. Например, преимущества координации действий при выпасе скота заключаются в том, что в этом случае достигается экономия от масштаба при использовании дополняющего (комплиментарного) фактора — труда пастуха. Именно эта экономия может помешать разделу ресурса. Стада находятся в частной собственности, а выпас осуществляется коллективно. В случае с пастбищами необходимость коллективного выпаса животных, принадлежащих частным лицам, является определяющим фактором того, что пастбища находятся в коллективной собственности. Если общее пастбище будет поделено между владельцами индивидуальных стад, то высокие транзакционные издержки ведения переговоров (собственник мог занять стратегическую позицию, соглашаясь включить свой участок в общее пастбище на непомерных условиях) могут помешать достижению договоренности о совместном выпасе скота на объединенном пастбище и экономия от масштаба при использовании труда пастуха не будет достигнута.

Снижение риска. Когда доходы, приносимые ресурсом, не постоянны, а меняются в зависимости от времени или места, то возникает необходимость в страховании от колебаний дохода, если другие виды страхования недоступны или более дорогостоящие, и это может быть еще одним соображением, которое противодействует разделу ресурса. Разделив ресурс и передав его в частную собственность, пользователи ресурса могут лишиться той страховки, которую предоставляет ресурс как единое целое. Чем хуже, к примеру, качество земли или чем переменчивей погода, тем важнее, чтобы земля находилась в собственности не отдельных лиц, а группы или племени.

Чтобы пояснить это, рассмотрим следующий пример. В тропических и субтропических областях Восточной Африки осадки выпадают весьма неравномерно по годам и даже в течение одного года они распределяются неравномерно по различным территориям. Осадки выпадают обычно в виде отдельных грозовых дождей, которые создают узкие полосы увлажненной земли на территории, которая в целом остается сухой (Кения). В результате человек, который путешествует верхом на лошади, в течение одного дня в период дождей может проезжать участки, насыщенные влагой и поросшие травой, а также совершенно сухие земли без какой-либо растительности. Правильное использование этой земли под пастбище для скота требует, чтобы стада могли свободно передвигаться на большой территории, размером порядка 120—200 тыс. га. Здесь возможно возражение, что скотоводы могли бы иметь в собственности участки, расположенные в разных частях этой большой территории, что позволило бы уменьшить риск посредством диверсификации «портфеля участков». Однако при этом необходимо учитывать соображения, связанные с величиной транзакционных издержек защиты права собственности на эти участки. Защита частного права собственности на участки, расположенные в разных концах огромной территории и посещаемые достаточно редко, была бы слишком дорогостоящей, что делает невозможным ее раздел.

Частные права собственности и «трагедия антиобщедоступной собственности»

Частные права собственности могут затруднять использование ресурсов в том случае, если этих прав слишком много и каждый из владельцев этих прав может исключать других лиц из пользования ресурсом. В этом случае возможно возникновение проблемы, которая является зеркальным отражением проблемы общедоступной собственности. Эта проблема получила в литературе название «трагедия антиобщедоступной собственности» (“the tragedy of the anti-commons”). Идея принадлежит Михельману (1967), но популяризирована она была Хеллером и Эйзенбергом, которые впервые употребили само это понятие в статье, опубликованной, так же и статья Гардина, в журнале «Science».

Эта проблема возникает, когда два или более собственника ресурса имеют право запретить друг другу пользоваться этим ресурсом, поэтому никто из собственников не может реализовать свое право использовать ресурс, следствием чего будет недостаточное использование ресурса, а в самом крайнем случае ресурс вообще не будет использоваться.

Эту ситуацию можно назвать «**моделью вето**».

Напомним, что собственность представляет собой пучок прав, в который входит право использовать ресурс и право исключать других лиц из пользования ресурсом. В случае общедоступной собственности у совладельцев ресурса есть право пользования, а права исключать других лиц из пользования ресурсом — нет. В ситуации «антиобщедоступной собственности», наоборот, у совладельцев есть право исключать других лиц, а право использовать ограничено или вообще отсутствует.

Хеллер и Эйзенберг применили это понятие к исключительному праву интеллектуальной собственности в области медико-биологических исследований. Они привлекли внимание к тому, что предоставление слишком большого числа патентов на дорыночной стадии медико-биологических

исследований может отрицательно сказаться на следующей стадии — стадии создания продукции, которая может спасти жизни людей. Новая модель организации научных исследований, основанная на приватизации и частной собственности, побуждает университеты и частные фирмы патентовать свои открытия, увеличивает частные инвестиции, но затрудняет исследования на следующей стадии. Те, кто занимается дальнейшей разработкой идеи, сталкиваются с серьезными проблемами: чтобы создать новую продукцию и предложить ее рынку, они должны получить лицензии у большого числа владельцев патентов. Приватизация и введение частных прав использовались как средство решения проблем общедоступной собственности в этой сфере — когда результаты исследований находятся в общем доступе, ни у кого не будет стимулов к инвестициям в создание новых идей. Однако выбранный способ решения этой проблемы повел по ложному пути, приведшему общество к «трагедии антиобщедоступной собственности», которая является следствием того, что большое число собственников блокирует исследования в этой области.

Интересный пример неоптимального использования ресурсов в ситуации, когда отдельные собственники прав могут накладывать вето, приводит Хеллер. В 1994 году в Японии в местности под названием Кобе произошло разрушительное землетрясение. В Кобе действуют очень сложные и накладывающиеся друг на друга права пользования собственностью. Эта сложная структура прав, при которой собственники земли, арендодатели, арендаторы и субарендаторы могут накладывать вето и помешать использованию ресурсов, возникла, частично, как следствие попыток защитить от выселения женщин, чьи мужья погибли во время Второй мировой войны. Эти накладывающиеся друг на друга права существуют до сих пор, как будто Япония находится в состоянии войны.

Другой причиной этой сложной структуры прав собственности является практика деления собственности на здания и на землю, на которой оно построено, на небольшие доли, каждая из которых принадлежит разным людям. Для того чтобы предпринять что-либо в отношении этого актива, необходимо достичь согласия между мелкими собственниками, каждый из которых имеет право наложить вето. Выкупить эти права невозможно, потому что некоторые правомочия являются весьма неопределенными (например, права вдов). Власти не желают прибегать к судебному решению проблемы. Трансакционные издержки достижения согласия при такой структуре прав очень велики, поэтому восстановление жилья после землетрясения в этой местности шло очень медленно. Через два года после стихийного бедствия 50 тыс. человек по-прежнему жили во временных убежищах, и 70% зданий было не отремонтировано или находилось в руинах. Для сравнения в Лос-Анджелесе, где приблизительно в это же время произошло сильное землетрясение, через два года жизнь вернулось в прежнее русло.

Государственная собственность

Режим государственной собственности также предполагает исключительность прав собственности. Из доступа к ресурсам исключены все лица, которые не являются гражданами данного государства. Кроме этого все граждане государства как частные лица также исключены из доступа к государственным ресурсам. Их ссылка на личный интерес не является достаточным основанием для получения доступа к ресурсам. Доступ к ограниченным ресурсам регулируется ссылкой на коллективные интересы общества в целом. Исключение граждан государства как частных лиц из доступа к ресурсам, в отличие от коммунальной собственности, где использование ресурса может регулироваться неформальными правилами, при государственной собственности должно быть закреплено в формальных правилах, установленных государством. Совладельцы государственной собственности не могут продать свои права на нее.

Усложнен контроль над этой собственностью и ее управление. Государственной собственностью управляет бюрократия, а проконтролировать ее сложно. Очень высоки издержки внутреннего управления государственной собственностью, процедура принятия решения по оперативному управлению ею чрезвычайно сложна. Серьезную проблему представляет согласование интересов совладельцев, решение которой зависит от соотношения политических сил.

Чиновники на различных уровнях обладают разными правами и привилегиями. «Место» само по себе имеет ценность и подвержено конкуренции, поэтому неявно складывается частная собственность на «место» в государственной иерархии. Реальное осуществление правомочий при государственной собственности возлагается на чиновников, у которых свои собственные экономические интересы, не совпадающие с интересами тех, кого они должны представлять. Возможности контролировать чиновников при государственной собственности весьма ограничены, поэтому фактически права собственности превращаются в частные. У чиновников появляется возможность нарушать формальные правила, регулирующие доступ к ресурсам, и развиваются институты административного рынка, где обмениваются права нарушать формальные правила.

Давайте, посмотрим, какова структура стимулов при режиме государственной собственности. Индивид может осуществлять реализацию прав собственности как частное лицо и как государственный служащий. Принимая решение о продаже леса на участке земли, который принадлежит ему лично, министр действует как частное лицо. Принимая решение о продаже леса, находящегося в государственной собственности, он действует как государственный служащий. Поступает ли этот индивид одинаково в обоих случаях? Частный владелец получает всю выгоду и несет все издержки, связанные с теми действиями, которые он предпринимает в отношении своих ресурсов. Государственный служащий несет только небольшую часть издержек и получает незначительную часть выгод, связанных с его действиями в отношении ресурсов, которые находятся в государственной собственности. Те лица, которые, в конечном счете, будут чувствовать на себе все выгоды и издержки, связанные с решениями, принятыми государственными служащими, — это все граждане государства. В результате расхождения между теми издержками и выгодами, которые государственные служащие ощущают на себе, и теми выгодами и издержками, которые связаны с принятыми ими решениями, государственные служащие не будут стремиться учитывать всю полноту последствий своих действий по распоряжению государственными ресурсами, как они это делали бы, будучи частными собственниками этих ресурсов.

В зависимости от организации системы контроля может возникнуть существенное различие между **правом государственной собственности де-юре и этим же правом де-факто**. Формально ресурсы могут находиться в государственной собственности, в то время как фактически может действовать как режим свободного доступа, так и коммунальной или частной собственности.

Государственная политика национализации может воздействовать на изменение фактических режимов собственности на определенные ресурсы. В 1960-х годах многие развивающиеся государства, движимые заботой о защите природных ресурсов, осуществили национализацию всех земельных и водных ресурсов, не находившихся в то время в частной собственности. Политика национализации не учитывала различий между общедоступной и коммунальной собственностью. Коммунальные права собственности контролировали доступ и изъятие единиц ресурса (например, режим коммунальной собственности действовал при использовании лесов, пастбищ, рек, регулировал прибрежный рыбный промысел). Эти права собственности формировались на протяжении длительного времени, но при проведении политики национализации они не получили формального правового статуса. Институциональные устройства, которые выполняли функции ограничения доступа, были лишены законных оснований, но государство при этом не обладало финансовыми средствами и кадрами, необходимыми для организации эффективного контроля над использованием ресурсов. Таким образом, ресурсы, которые де-факто находились в режиме коммунальной собственности, который поддерживался местными пользователями этих ресурсов, были переведены де-юре в режим государственной собственности, но де-факто были возвращены в режим открытого доступа. Результатом стало менее эффективное использование ресурса, а в отдельных случаях результаты были просто катастрофическими.

Итак, мы видели, что, меняя режимы собственности, можно воздействовать на поведение людей, поскольку альтернативные режимы собственности порождают различную структуру стимулов. Однако нельзя выбирать в качестве эталона для сравнения один из режимов собственности. Именно такой подход характерен для стандартной экономической теории, которая предполагает, что право частной собственности является единственно возможным, кроме тех случаев, когда реальная ситуация отклоняется от оптимального размещения ресурсов и возникает необходимость вмешательства государства для исправления провалов рынка. Сравнивая реальную ситуацию с идеальной, в которой достигается оптимальное размещение ресурсов, стандартная теория делает нормативные выводы о необходимости приватизации, национализации или какого-либо другого изменения режимов собственности. Институциональный подход помогает преодолеть эту ограниченность неоклассического подхода, сравнивая альтернативные режимы прав собственности между собой, объясняя их сосуществование в современном мире наличием трансакционных издержек.

Теории возникновения и развития прав собственности

В литературе выделяются три теории возникновения прав собственности:

- наивная теория прав собственности;
- теория групп давления;
- теория рентоориентированного поведения;

Наивная теория прав собственности

Эта теория иногда называется «оптимистической» из-за ее уверенности в том, что рыночные силы устраняют неэффективные права собственности. Рыночные силы постепенно разрушают те институты собственности, которые слабо отвечают новым экономическим возможностям. Если действующий режим прав собственности ограничивает или создает препятствия для реагирования экономических агентов на изменения в относительных ценах или технологии, то существование неиспользуемых потенциальных выгод заставит индивидов сосредоточить силы на введении прав собственности, позволяющих воспользоваться новыми экономическими возможностями.

Эта теория называется также наивной, поскольку объясняет возникновение или, наоборот, отсутствие прав собственности издержками и выгодами исключения других лиц из доступа к ресурсу, а также издержками внутреннего управления в том случае, если индивиды сообща владеют собственностью. При этом, объясняя возникновение прав собственности, она не учитывает другие общественные и политические институты. Государство в этой теории играет пассивную роль, реагируя лишь на потребность экономических агентов в установлении прав собственности. Эта теория не выясняет также, каковы были механизмы возникновения прав собственности, не учитывает проблему безбилетника, которая серьезно осложняет принятие коллективных решений.

Классическое изложение этой теории представлено в статье Гарольда Демсеца «К теории прав собственности», написанная в 1967 году, в которой автор заявил, что если ценность ресурсов, находящихся в общей собственности, возрастает, то люди, скорее всего, установят исключительные права собственности на ресурс. Демсец использовал свою теорию для объяснения возникновения исключительной собственности на охотничьи угодья среди индейцев Лабрадора (восток Канады) в начале XVIII века.

До появления европейцев на Лабрадоре ценность бобровых шкурок была низкой, и бобры считались общей собственностью. Ресурс не был ограниченным, поскольку полностью удовлетворял потребности индейцев в мясе и мехе бобров. С появлением европейцев и развитием торговли мехами резко возросла интенсивность охоты. Бобров стали убивать не только для удовлетворения собственных потребностей в мехе и мясе, но и с целью продажи. Необходимо было ограничить охоту и осуществлять инвестиции в воспроизводство ресурса. Стали возникать исключительные права собственности на охотничьи угодья, принадлежавшие группам охотников. На деревьях выжигались специальные знаки, обозначающие границы владений. Делались попытки стабилизировать численность бобров: охотники оставляли запасную полосу, на которой нельзя было охотиться. Экономическим стимулом к введению исключительных прав собственности была возросшая ценность бобрового меха. Таким образом, Демсец показал, что изменения относительных цен приводят к институциональным сдвигам.

Среди индейцев американского Юго-Запада, напротив, не возникла система исключительных прав собственности. Там соотношение издержек и выгод сложилось иначе. Выгоды от установления исключительных прав были незначительными: на Юго-Западе Америки не было животных, сопоставимых с бобрами по своей коммерческой ценности. Это были животные, которые паслись и мигрировали на достаточно большие расстояния. Поэтому установление и защита прав собственности на них были связаны со значительными издержками.

Демсец рассматривает исключительные права собственности как способ интернализации внешних эффектов, которые проявлялись в истощении поголовья бобров. Когда индейцы охотились ради пропитания, внешние эффекты также возникали, но не были значительными, поэтому их не принимали во внимание. Но по мере расширения масштабов торговли, возрастали и внешние эффекты, и система прав собственности стала приспосабливаться к новой ситуации и учитывать эти внешние эффекты. Насколько эффективно осуществлялась интернализация экстерналий после установления исключительных прав собственности?

Из работы Демсетца следовал вывод, что поголовье бобров должно было стабилизироваться, однако, оно продолжало сокращаться. Почему исключительные права не помогли защитить ресурс от истощения? Канадский ученый Мак-Манус более детально рассмотрел структуру прав собственности, сложившуюся среди индейцев Лабрадора. Индейцы-охотники были организованы в небольшие группы, которые могли исключать других индейцев из пользования мехом в целях продажи. Но они не могли исключить их из использования бобров для целей личного потребления. Голодающий индеец имел право убить и съесть чужого бобра, если оставлял мех и хвост на берегу, т.е. исключительными были права использования бобров в целях продажи, а право пользования бобрами в целях личного потребления было общим. Такое распределение прав собственности выполняло функцию страхования, так как охотники жили в мире, в котором угроза голода была вполне реальной. Эта форма страхования сопровождалась безответственностью и

леностью, т.е. была чревата издержками, которые проявлялись, в конечном счете, в сокращении поголовья бобров.

Мак-Манус назвал эту форму страхования «ограничением доброго самаритянина» на осуществление исключительных прав собственности. Это ограничение снижало издержки обеспечения исключительных прав. Но эта форма страхования была весьма дорогостоящей. Выгодами от нее были обеспечение страхования и снижение издержек охраны исключительных прав собственности, а издержками — уменьшение поголовья бобров. Однако менее дорогостоящие формы страхования были недоступны индейцам, и поэтому эта схема прав собственности способствовала максимизации их благосостояния.

«Наивную теорию» Демсеца можно оценить следующим образом.

Демсец предложил новаторскую идею — изменение относительных цен является источником институциональных изменений, приводящих к возникновению исключительных прав собственности.

Недостаток его теории заключается в том, что она предполагает, что права собственности возникают потому, что это выгодно для всего общества.

Другая слабость этой теории состоит в том, что она не учитывает разнообразие режимов собственности, так, она не учитывает государственную собственность, а открытый доступ приравнивает к коллективной собственности.

Применимость наивной теории для объяснения изменений прав собственности довольно ограничена, поскольку эта теория не учитывает политические процессы. Норт и Томас успешно применили ее для объяснения изменений прав собственности в доисторические времена. Андерсон и Хилл применили эту теорию к объяснению эволюции исключительных прав использования земли, воды и скота на Великих равнинах американского Запада во второй половине XIX века. Можно сказать, что эта модель пригодна для исследования ситуаций, в которых формальные политические процессы не играют серьезной роли. Так, поселенцы на американских Великих равнинах частично обходили политический аппарат принятия решений, который располагался на Востоке. Отношения собственности регулировались с помощью местных договоренностей и неформальных институтов.

Теория групп давления

Наивная теория предполагает, что государство создает, поддерживает и перераспределяет права собственности, достигая тем самым максимального совокупного богатства общества. Но в современной жизни и в истории можно найти огромное количество примеров, которые опровергают эту теорию. Поэтому наивная теория не может выступать в качестве общей теории прав собственности. Теория групп давления пытается объяснить структуру прав собственности в различных отраслях как результат взаимодействия между группами, преследующими свои интересы на политической арене. Какие же группы имеют больше возможностей объединиться, чтобы отстаивать свои интересы?

В течение длительного времени экономисты и другие ученые-обществоведы придерживались мнения, что группы людей, имеющие общий интерес, будут предпринимать действия для отстаивания своих интересов и достижения их реализации, так же, как это делает человек, преследуя свой личный интерес. В некоторых теориях эта идея играла центральную роль: например, в ранних американских теориях тред-юнионов, в марксистской теории классовой борьбы. Предполагалось, например, что если группа рабочих может выиграть от коллективных переговоров, то она организует профсоюз.

Олсон провел анализ коллективных действий с позиций методологического индивидуализма, и этот анализ дал противоположный результат. Оказалось, что наличие общего интереса не создает стимула для индивидуального действия в интересах группы. Все фермеры, выращивающие определенную культуру, заинтересованы во введении тарифа, ограничивающего импорт и повышающего цену на эту культуру. Но из этого, однако, не следует, что каждый из фермеров согласится платить взносы в организацию, которая будет лоббировать введение такого тарифа. Каждый фермер выиграет от введения тарифа, независимо от того, платил ли он взносы или нет. И его индивидуальный взнос вряд ли повлияет на введение тарифа. Таким образом, слишком малая вероятность того, что действия именно этого лица определят победу или поражение группы, а также возможность пользоваться всеми преимуществами в случае победы, не платя за них, и приводят к тому, что типичный индивид, который ведет себя рационально и преследует свой личный интерес, не будет принимать участия в коллективных действиях в интересах любой большой группы или класса.

Выгоды от коллективного действия будут общественным благом для этой группы людей, и точно так же, как и другие общественные блага, — закон и порядок, оборона, они не будут производиться рынком. Но в отличие от государства, которое может собирать налоги, многие группы с общим интересом, не обладают

властью собирать взносы, поэтому они не будут организованы для того, чтобы отстаивать свой специфический интерес. Например, потребители могли бы организоваться в коалиции, которые противостояли бы монополии производителей, однако нет ни одной страны, в которой большинство потребителей были бы членами организации, отстаивающей их интересы.

Но некоторым группам все же удается организовать, особенно если у группы есть незаурядный лидер или членам группы удалось преодолеть проблему коллективных действий. Коллективное действие станет возможным при наличии двух условий, каждое из которых является достаточным для этого:

1. малое число индивидов или фирм в группе с общим интересом;
2. возможность применить избирательные стимулы.

Наиболее очевидной возможностью объединиться будет в группах с небольшим числом участников, основные характеристики которых однородны. Предположим, что в отрасли две фирмы, и каждая из них в равной мере выигрывает от государственного субсидирования отрасли или от лазейки в налоговом законодательстве. Каждая фирма получит половину всех выгод от лоббирования. Действия каждой фирмы окажут серьезное влияние на прибыль другой, и у этих фирм будет стимул к совместным действиям и к переговорам друг с другом для достижения общих целей. Но с ростом числа участников в группах снижается стимул к коллективным действиям. Стимулы к коллективным действиям полностью исчезают в больших или так называемых «латентных» группах.

Большие группы, которым удалось организовать для реализации коллективных действий, сумели найти специальные механизмы, или избирательные стимулы, по своей сути аналогичные налогам, собираемым государством. Посредством этих избирательных стимулов люди бывают либо наказаны из-за отказа нести свою долю издержек коллективного действия (тогда речь идет об отрицательных стимулах), либо вознаграждены за усилия (положительные стимулы). То есть, речь идет о разработке специальных механизмов стимулирования рациональных, преследующих свои эгоистические интересы индивидов.

Примером отрицательных стимулов может служить принудительное членство в профсоюзах и принудительное участие в забастовках. Принудительное членство в профсоюзах означает, что действует требование принимать на работу только членов профсоюза. Профсоюзы используют и положительные стимулы: они предлагают неколлективную выгоду тем, кто в них вступает. В США братства железнодорожников привлекали рабочих, предоставляя им страховку. В ранний период существования союзов железнодорожников несчастные случаи были довольно распространенным явлением, поэтому многие страховые компании не продавали страховые полисы рабочим-железнодорожникам. Таким образом, союзы железнодорожников обеспечивали сильные стимулы для вступления в них рабочих. Другой пример положительных стимулов — это предоставление профсоюзам прав, связанных с трудовым стажем. Рост социальной защиты и страховка по безработице уменьшают значение страхования как положительного стимула для вступления в профсоюз. В настоящее время общим правилом является принудительное членство в профсоюзах.

Таким образом, больше возможностей влияния на политиков имеют небольшие компактные группы со специфическими интересами, участники которых сильно выигрывают от изменения прав собственности, группа имеет легкий доступ к необходимой информации и может контролировать информацию и манипулировать ею.

Издержки коллективных действий серьезно препятствуют организации в большие группы. Издержки получения информации значительно превышают выгоду. Серьезную угрозу в больших группах представляет проблема безбилетника.

Теория рентоориентированного поведения

Теория рентоориентированного поведения (rent-seeking) близка к теории групп давления. Рентоориентированное поведение — это попытка индивидов увеличить свое собственное богатство, внося при этом отрицательный вклад в чистое богатство общества. Это означает, что часть ресурсов будет расходоваться не на производительные цели, а на изменение структуры прав собственности в пользу данной группы с целью получения ею излишка в виде ренты. Общество несет при этом убытки двух видов: потери вследствие введения неэффективных прав собственности и сокращение объема производства в обществе из-за непроизводительного расходования средств (ресурсы эти будут направлены на получение ренты). Часто эти издержки бывают выше, чем размер возможной ренты.

Рентоориентированное поведение вызывает поведение, противодействующее ренториентированному поведению (rent-avoidance), что также связано с непроизводительным расходованием ресурсов. Предположим А тратит 50 долл. на лоббирование закона, следствием которого будет изменение прав

собственности, которое отнимет 100 долл. у В, а В, в свою очередь, тратит 50 долл., лоббируя против этого закона. Вне зависимости от результата одна из сторон в результате своего лоббирования выиграет 50 долл., но общество потеряет при этом 100 долл.

Когда мы говорим о рентоориентированном поведении, то речь необязательно идет о монополии, а, например, об установлении максимальной или минимальной цены, введении налога или ограничении импорта. В каждом из этих случаев происходит перераспределение прав собственности, которое принотит выгоду определенной группы людей.

Олсон в своей книге «Подъем и упадок наций», написанной в 1982 году, показал, что группы, преследующие узкогрупповой интерес, могут сформироваться в течение длительного периода социального бездействия, и этот период необходим им, чтобы преодолеть проблему безбилетника и организовать в виде групп давления. Будучи организованными, они, вероятно, будут заниматься поиском различных привилегий, которые могут душить экономический рост. Но, с другой стороны, быстрый экономический рост может подрывать эти группы давления. Олсон предполагал, что когда эти группы слабы, государство может обеспечивать структуру прав собственности, которая соответствует наивной теории прав собственности.

Основные понятия

Внешние эффекты (экстерналии)
Государственная собственность
Группы со специфическими интересами
Интернализация экстерналий
Исключительные права собственности
Коллективная (общинная) собственность
Наивная теория прав собственности
Нормативная теорема Коуза
Общедоступная собственность
Права собственности
Пучок прав собственности
Размывание прав собственности
Расщепление прав собственности
Рентоориентированное поведение
Спецификация прав собственности
Теорема Коуза
Частная собственность

Вопросы для повторения

1. Возможно ли совершение сделок в отсутствие безопасности владения?
2. Как экономическая теория определяет права собственности, и в чем отличие этого подхода от юридического определения права собственности?
3. Что такое «размывание» прав собственности? Что является причиной «размытых» прав собственности? Приведите примеры.
4. Что такое «пучок прав собственности»? Поясните связь между теми правомочиями, которые входят в пучок прав собственности на актив, и ценностью этого актива.
5. Что такое внешние эффекты? Назовите основные виды внешних эффектов, с которыми имеет дело экономика права.
6. Верно ли утверждение о том, что отрицательные внешние эффекты создает лишь незаконная деятельность? Поясните вашу точку зрения.
7. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется в тот момент, когда осуществляется создающая его деятельность и затрагивает небольшое число лиц?
8. Приведите пример отрицательного внешнего эффекта, который проявляется по прошествии определенного времени и затрагивает большое количество людей.
9. Приведите пример положительного внешнего эффекта.
10. Объясните высказывание Коуза об обоюдостороннем характере внешних эффектов. Какие способы интернализации экстерналий вам известны?

11. При каких условиях правовая система не оказывает влияния на эффективность производства и размещение ресурсов?
12. Почему сторонники институционального подхода говорят об «исключительных», а не об абсолютных правах собственности?
13. Какие права входят в пучок прав собственности тех лиц, которые пользуются общедоступной собственностью, и какого права в этом пучке нет?
14. Почему при общем доступе к ограниченному ресурсу происходит его истощение, и какие способы противодействия этому явлению вам известны?
15. Какие проблемы со стимулами могут возникнуть при коллективной собственности и почему?
16. Какие факторы влияют на оптимальный размер группы при коллективной собственности?
17. В чем вы видите преимущества режима частной собственности по сравнению с другими режимами?
18. Какие факторы влияют на установление режима частной собственности?
19. Сравните трагедию общедоступной собственностью и «трагедию анти-общедоступной собственности». Приведите пример «трагедии анти-общедоступной собственности».
20. Приведите пример ситуации, при которой режим частной собственности не будет установлен, несмотря на то, что потери при общем доступе достигают значительной величины?
21. Как наивная теория прав собственности объясняет возникновение исключительных прав? В чем, на ваш взгляд, состоят сильные и слабые стороны этой теории?
22. При каких условиях группа людей сможет организовать для достижения своей цели? Что такое рентоориентированное поведение?

Тесты

1. Если человек, вступив в отношения собственности, находится на уровне владения благом, то он может:
 - а) и владеть, и пользоваться;
 - б) владеть, но не пользоваться;
 - в) распоряжаться;
 - г) только пользоваться.
2. Если человек, вступив в отношения собственности, находится на уровне распоряжения благом, то он может:
 - а) и владеть, и пользоваться;
 - б) владеть, но не пользоваться;
 - в) распоряжаться;
 - г) только пользоваться.
3. Если человек, вступив в отношения собственности, находится на уровне пользования благом, то он может:
 - а) и владеть, и пользоваться;
 - б) владеть, но не пользоваться;
 - в) распоряжаться;
 - г) только пользоваться.
4. К основным историческим формам собственности не относится:
 - а) азиатская;
 - б) античная;
 - в) германская;
 - г) государственная.
5. Частная форма собственности предполагает:
 - а) общественное использование объектов собственности;
 - б) индивидуальное использование объектов собственности;

- в) государственное использование объектов собственности;
- г) коллективное использование объектов собственности.

6. Акционерная форма собственности предполагает:

- а) общественное использование объектов собственности;
- б) индивидуальное использование объектов собственности;
- в) государственное использование объектов собственности;
- г) коллективное использование объектов собственности.

7. Государственная форма собственности предполагает:

- а) общественное использование объектов собственности;
- б) индивидуальное использование объектов собственности;
- в) государственное использование объектов собственности;
- г) коллективное использование объектов собственности.

8. Субъект собственности отличается от субъекта хозяйствования тем, что:

- а) субъект собственности обязательно должен участвовать в процессе производства;
- б) субъект хозяйствования обязательно должен участвовать в процессе производства;
- в) ничем не отличается;
- г) субъект собственности обязательно является непосредственным производителем.

9. Человек, или группа людей, которые вступают в отношения с другими людьми по поводу присвоения благ – это:

- а) объект собственности;
- б) субъект собственности;
- в) верно а) и б).

10. Экономическое право собственности отличается от юридического права тем, что:

- а) ничем не отличается;
- б) экономическое право предполагает непосредственное участие собственника в процессе производства;
- в) экономическое право предполагает непосредственное участие собственника в управлении производством;
- г) юридическое право предполагает непосредственное участие собственника в управлении производством.

11. Администрация региона под давлением активистов-экологов решила закрыть предприятие по переработке бытовых отходов, находящееся в черте города. О фактическом использовании какого правомочия это свидетельствует:

- а) права владения;
- б) права распоряжения;
- в) права на запрещение вредного использования.

12. Для успешной организации телевизионного вещания необходимо четкое распределение выделенного для этих целей диапазона частот между компаниями. Применение какой системы собственности здесь наиболее эффективно:

- а) государственной с выдачей лицензии на временное пользование диапазоном частот;
- б) коллективной с участием всех вещающих компаний;
- в) частной с покупкой лицензий телекомпаниями.

13. Фирма создана тремя индивидами: владельцем интеллекта, владельцем капитала и владельцем недвижимости. Проект создания этой фирмы оправдал себя и приносит прибыль. Если увеличится ставка процента по кредитам, то:

- а) владелец интеллекта и владелец недвижимости поведут себя оппортунистически;

- б) владелец капитала поведет себя оппортунистически;
- в) все трое потребуют пересмотра принципов распределения прибыли.

14. Права на использование под выпас двух высокогорных пастбищ отсутствуют, и пастухи решают вопрос об использовании по принципу приоритета первого. Кто выигрывает от установления прав собственности на пастбища:

- а) государство, получив новый источник налоговых поступлений;
- б) тот пастух, который получит право собственности на лучшее пастбище;
- в) все общество.

15. Что не относится к способам приватизации?

- а) продажа предприятий на аукционе или по конкурсу;
- б) выпуск и продажа акций;
- в) сдаче в аренду имущества предприятия.

16. Выкуп акций бывших госпредприятий банками, коллективами продаваемых предприятий, акционерными обществами, иностранными фирмами, кооперативами и пр. - это:

- а) либерализация рынка;
- б) создание смешанного предприятия;
- в) денационализация собственности.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 3);
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2006. (гл.4,5);
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.;
4. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие – М.: Гардарики, 2007. (гл. 4);
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. – М.: Дело ЛТД, 1993.;
6. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.4,8,9,10,11);
7. Литвинцева Г.П. Предмет, метод и базовые категории институциональной экономики. – Новосибирск: НГТУ, 2000. (гл.2);
8. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: «Дашков и К», 2009. (гл. 6);
9. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. (гл. 3);
10. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2010. (гл.5);
11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
12. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.6,7,8,9,10, 11).

Тема 6. Институциональные теории фирмы

1.Альтернативные подходы к объяснению фирмы и ее границ

Неоклассическая теория фирмы

Теория фирмы в течение длительного времени оставалась нерешенной проблемой для экономистов. Цель неоклассической экономической теории — выяснить, как работает ценовая система, которая координирует деятельность экономических агентов, принимающих решения независимо друг от друга. Неоклассическая теория рассматривает фирму как «черный ящик» (в теории собственно два «черных ящика» — фирма и домашнее хозяйство). Что происходит внутри этого черного ящика неизвестно, да, собственно говоря, и не интересно для стандартной экономической теории. В этот ящик поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции $Q = f(L; K; T...)$, где Q — это объем производства, L — труд, K — капитал, T — технический прогресс. В соответствии с этой теорией фирме даже не нужно быть организацией. Достаточно одного собственника, который одновременно является управляющим, наделенным полным знанием

производственной функции и цен. Фирма предстает в неоклассической теории как вычислительная машина. Здесь нет несовершенного знания, неполного контроля, риска ошибиться, т.е. всего того, что присутствует в реальной фирме.

Между тем, объем трансакций, совершаемых внутри фирм, — это, вероятно, величина такого же порядка, как и объем сделок, реализуемых на рынке. Крупные компании — это огромные хозяйства с тысячами участников. Только однако это обстоятельство требует уделять большее внимание нерыночным способам организации трансакций. Фирмы всегда играли центральную роль в росте и процветании экономики. Наряду с технологическими инновациями, организационные инновации могли оказать существенное влияние на увеличение благосостояния нации. Поэтому анализ, например, законодательства, которое определяет институциональную структуру, только с точки зрения рыночной перспективы представляется слишком узким.

Основные вопросы, на которые должна дать ответы теория фирмы — это вопросы о том, почему возникает фирма, что определяет ее границы и почему все сделки не могут быть организованы в рамках единой фирмы, а также вопрос о внутренней организации фирмы. Давайте посмотрим, каким образом экономисты отвечают на эти вопросы. Начнем с краткого изложения неоклассической теории фирмы.

Обсуждение теорий фирмы должно начинаться с неоклассической теории фирмы, рассматривающей фирму в основном в технологических терминах как набор выполнимых производственных планов. Руководит работой фирмы менеджер, который покупает ресурсы и продает готовую продукцию, произведенную фирмой. Благосостояние собственника фирмы измеряется прибылью или приведенной рыночной ценностью фирмы.

Изложения этой теории можно встретить в любом учебнике по экономике. Ее преимущества, которыми можно объяснить тот факт, что эта теория существует в течение длительного времени, заключается в следующем. Во-первых, она поддается математической формализации, во-вторых, она полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешние факторов, таких, например, как, рост заработной платы или введение налога на продажи. В-третьих, эта теория может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции. Например, ее можно использовать для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

Но у этой теории есть существенные недостатки. Во-первых, она не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, об ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т.д. Организационная структура фирм может быть изменена также, как и технология, и со временем, когда осуществляются организационные инновации, она совершенствуется.

Во-вторых, неоклассическая теория фирмы полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что внутри фирмы все функционирует гладко, и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями. Если смотреть на фирму со стороны, то она выглядит как единица, отношения внутри которой основаны на полном сотрудничестве. Однако если посмотреть более внимательно на фирму изнутри, то обнаружится, что у индивидов, сотрудничающих в рамках фирмы, могут быть свои частные цели, которые часто входят в конфликт с коллективными интересами организации.

В-третьих, неоклассическая теория не объясняет, почему возникает фирма. По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать. Как объяснить, что некоторые сделки совершаются не на рынке, не с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы?

В-четвертых, неоклассическая теория не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.

В-пятых, фирма в неоклассической теории — это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами. Эти различия, конечно, важны для реальных фирм, но они лишь усложнили бы задачу стандартной теории при объяснении роли ценового механизма. В неоклассической теории все фирмы используют одну и ту же технологию, одни и те же факторы производства и у них одна цель — получение прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме). Поэтому в стандартной теории нет никаких оснований для различий между фирмами. Однако в реальной жизни фирмы различаются. Как же эти различия объясняет неоклассическая теория? Она дает объяснения *ad hoc* — по случаю. Фирмы могут

различаться в зависимости от способностей управляющих или из-за экономического эффекта, вызванного масштабом производства. Эти факторы, конечно, влияют на различия между фирмами, но в самой теории у них нет оснований.

Р. Коуз о причинах возникновения фирмы и ее границах

Первым, кто попытался разгадать загадку о роли фирм в децентрализованной экономике, объяснить возникновение фирмы в терминах стандартной экономической теории был. Он объяснил существование фирмы необходимостью в институте, который обеспечивал бы распределение риска. Работники фирмы не склонны к риску, и владелец фирмы платит им относительно стабильную заработную плату, а риски, связанные с колебаниями результатов деятельности, берет на себя, работники же оказываются изолированными от этих колебаний. Найт считал подобное распределение риска между двумя типами агентов в фирме эффективным, поскольку бремя риска несут агенты, которые обнаруживают большую склонность к риску. В обмен на это страхование от риска работники позволяют владельцу фирмы осуществлять над собой контроль, давать указания.

В статье «Природа фирмы» Коуз подверг подход Найта критике.

Во-первых, люди часто берут на себя риск, но не требуют в обмен возможности контролировать других людей, а у Найта эти два условия связаны. Когда фирмы покупают товары у других фирм, они платят поставщикам сумму денег, зафиксированную в контракте, и это очень похоже на выплату заработной платы работникам, но фирма-заказчик при этом не требует права контроля над поставщиком.

Во-вторых, — и этот аргумент Коуза более существенный, хотя Коуз высказывает его мимоходом, — ценовая система не нуждается в фирме как институте, чтобы решить проблему распределения риска. Распределение риска в отношениях фирмы с поставщиком осуществляется посредством цены, которая может включать плату за риск.

Коуз объясняет существование фирмы экономией на трансакционных издержках. Координация деятельности внутри фирмы заменяет рыночную координацию, когда трансакционные издержки использования ценового механизма становятся значительными.

Существует два основных метода организации производства. Во-первых, вы можете заключить ряд рыночных контрактов: с одним человеком о том, что он вырастит пшеницу на вашем поле, с другим об уборке урожая, с третьим о хранении зерна, с четвертым — о его продаже. Этот метод организации производства называется рыночной контрактацией (*contracting across markets*). С каждым партнером заключается отдельное соглашение, и вы платите ему ту сумму денег, о которой договорились в контракте, в обмен на исполнение взятых им на себя обязательств. Преимущество этого метода организации производства заключается в том, что издержки, вызванные недобросовестной работой, ваш партнер ощущает на себе. Вы заплатите ему обещанную сумму, только если он добросовестно выполнит работу. Вознаграждение здесь прямо увязано с результатом, т.е. действуют сильные экономические стимулы. Этот первый метод организации производства является традиционной областью действия договорного права. Вы ведете переговоры и заключаете с каждым контрагентом соглашение, в котором указываете цену, количество, качество, дату поставки, гарантии выполнения действий подрядчиком.

Но есть и другой способ организации производства — вы можете нанять этих людей работать на вас. Здесь также присутствует контрактная договоренность, но она имеет другой характер. Вы платите своим работникам определенную сумму денег в обмен на право указывать им, что, когда и каким образом они должны делать. Этот способ организации производства называется фирмой и регулируется трудовым законодательством.

Обычно предприниматели используют оба эти способа организации производства, являющихся бесплатными и связанными с издержками. Первый способ — рыночная контрактация — может быть связан с длительными переговорами и попытками договориться о цене поставки. При этом способе также возможно возникновение непредвиденных обстоятельств, что может потребовать пересмотра условий договора и, следовательно, значительных издержек ведения переговоров. Второй способ связан с издержками координации деятельности внутри фирмы и издержками мотивации работников. Сосредоточение власти в руках одного человека увеличивает издержки, связанные с ошибками, и ведет к административной негибкости.

На вопрос о причинах возникновения фирмы Коуз ответил следующим образом: ценовой механизм, координирующий деятельность людей на рынке не является бесплатным. Когда издержки, связанные с его использованием, к числу которых Коуз отнес издержки поиска партнеров и информации о цене, издержки ведения переговоров, а также издержки пересмотра контрактов в связи с изменившимися условиями

становятся слишком высокими, тогда рыночный механизм заменяется другим механизмом координации, основанным на системе команд и указаний. Этот механизм также не бесплатный, его использование связано с издержками.

На вопрос о границах фирмы Коуз дает довольно общий ответ: «Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму».

С позиций современной неинституциональной теории анализ Коуза представляется довольно простым и заметны его слабые места. В частности Коуз почти не обсуждает проблемы, возникающие после заключения контракта. В его работе совсем не упоминаются издержки контроля за соблюдением контракта и принуждения к его исполнению в качестве причин возникновения фирмы. Коуза не интересует структура прав собственности в фирме, у него, также как и в неоклассической теории, собственник и управляющий соединяются в одном лице. Хотя Коуз и указывает на то, что в основе фирмы лежит определенный тип контракта (контракт о найме), однако он не рассматривает его подробно; не интересуют Коуза и проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри организации. Алчиан и Демсетц указали на теоретическую слабость подхода Коуза, которая связана с противопоставлением роли властных отношений внутри фирмы и договорного характера рыночного обмена. Что гарантирует выполнение работником указаний работодателя? Что произойдет, если работник откажется выполнять указания работодателя? Можно ли подать на него в суд за нарушение договора? Вряд ли. Самое страшное, что может произойти — это то, что работник будет уволен. Но такая же санкция — «увольнение» применяется и по отношению к независимому поставщику, если исполнение им своих обязательств не устраивает заказчика. Поэтому, по мнению Алчиана и Демсетца, аргументация Коуза о том, что фирма отличается властными отношениями, не имеет надежных оснований.

Однако работа Коуза 1937 года, бесспорно, была крупнейшим достижением в теории фирмы. Вклад Коуза в экономическую теорию заключается в том, что он первым дал ответ на вопрос о возникновении фирмы, не выходя за рамки стандартной экономической теории, пользуясь ее основными понятиями: экономические агенты ищут способы экономить издержки, в том числе и тогда, когда они принимают решение о том, как организовать конкретную сделку. Его идея о том, что фирмы возникают для того чтобы экономить на транзакционных издержках, получает все большее распространение, хотя точная природа этих транзакционных издержек у Коуза остается не вполне ясной.

Теории фирмы, основанные на модели «принципал-агент»

Возникновение этих теорий фирмы можно отнести к периоду 1930-х годов. В 1932 году А. Берли и Г. Минз написали книгу «Современная корпорация и частная собственность», в которой они обратили внимание на то, что в корпорациях отделение собственности от управления приводит к возникновению очень серьезной проблемы: управляющие становятся агентами, которых трудно контролировать. Фактически они поставили проблему агентских отношений, хотя сам термин и не употребляли. В середине 1960-х годов экономическая реальность напомнила об этой проблеме, она была описана формально и получила название проблемы агентских отношений.

В рамках этого подхода одна из наиболее ранних попыток дать более детальное институциональное объяснение фирме, понять ее внутреннюю организацию — это теория фирмы, предложенная Алчианом и Демсетцом (1972), которые уделили основное внимание постконтрактной стадии сделок и проблемам, возникающим в связи с контролем исполнения контрактов.

Возникновение фирмы Алчиан и Демсетц объясняют выгодами от работы командой. Работа командой — это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- продукт работы команды — это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса.
- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.

При работе командой возникает **синергия** — большой эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, — это проблема измерения вклада отдельных ее членов.

На рынке существует тесная зависимость между трудовыми усилиями и вознаграждением. Если фермер вырастил пшеницы на 10% больше, то и прибыль увеличится на 10% (при неизменных ценах). В

команде нет прямой связи между вкладом и вознаграждением, так как трудно измерить вклад каждого отдельного работника. Из-за отсутствия прямой связи между вкладом и вознаграждением у работников появляется стимул к отлыниванию от работы (shirking), источник которого Алчиан и Демсетц видят в небесплатности информации и связанных с этим издержках определения вклада каждого члена команды в общий результат, а также в склонности каждого члена команды максимизировать свою полезность (меньше работать и больше отдыхать). Если все члены команды станут отлынивать, то общий результат команды снизится, и каждый член команды, который надеялся выиграть за счет других, получит меньше, чем в случае отказа каждого члена команды от стратегии отлынивания.

Для того чтобы избежать появления безбилетников в команде появляется некий центральный агент, который контролирует членов команды. Наблюдая со стороны за работой команды, он может определить вклад отдельных работников в общий результат. В чью сторону наклоняется бревно, когда команда грузит бревна, кто чаще других делает перекур и т.д.? Но кто будет контролировать самого контролера, ведь он тоже может отлынивать от исполнения своих обязанностей? Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на остаточный доход (residual claim). **Остаточный доход** — это доход, который остается после того, как все другие факторы производства получают то вознаграждение, которое было зафиксировано в договоре. Кроме права на остаточный доход у центрального агента имеются еще два правомочия: право контроля, в том числе право увольнять и нанимать работников команды, а также право продажи первых двух правомочий, т.е. право продажи фирмы. Этот набор прав создает для центрального агента стимулы к осуществлению эффективного объема контроля. Этот специальный контролирующий механизм, используемый когда осуществляется совместное производство командой, известен как «классическая капиталистическая фирма».

Достоинство подхода Алчиана и Демсетца заключается в том, что они обратили внимание на проблему стимулов, которая возникает внутри фирмы. Кроме того, выделение правомочий, которые находятся в руках собственника фирмы, позволило Алчиану и Демсетцу сравнить различные типы фирм на основе анализа структуры прав собственности, сложившейся в них, и дать экономическое объяснение наблюдающемуся в хозяйственной жизни разнообразию организационных форм.

Недостаток этой теории заключается в том, что она не позволяет объяснить границы фирмы. Почему проблему стимулов и контроля нельзя решить с помощью рыночной контрактации? Из этой теории неясно, почему контролер должен быть работодателем фирмы, где он осуществляет функции контроля. Он может быть также работником фирмы, которая специализируется на контроле, и его вознаграждением в соответствии с контрактом может быть остаточный доход. То же самое можно сказать и о работниках. Их можно контролировать и оплачивать как независимых агентов, а не как работников фирмы.

Чен приводит следующий пример, который иллюстрирует проблемы, возникающие при работе командой, и роль контроля. На реке Янцзы в Китае встречаются участки с быстрым течением, по которым команды кули, подгоняемые надсмотрщиком, использующим кнут, тянули тяжелые деревянные лодки вверх по течению. На одном из таких участков американка, проплывавшая мимо на судне, пришла в ужас от жестокости надсмотрщика, который подгонял несчастных кнутом, и потребовала от капитана, чтобы тот вмешался и прекратил эту жестокость. Но капитан успокоил ее, сказав, что ничего сделать нельзя. Он объяснил, что этим людям принадлежит право тянуть лодки вверх по течению на данном участке реки, и они сами наняли надсмотрщика и уполномочили его на применение кнута.

Алчиан и Демсетц не проводят различий между обычными рыночными контрактами и теми контрактами, которые заключаются внутри фирмы. Это объясняется тем, что контракты они предполагают полными, т.е. стороны могут заключить контракт, который не потребует никаких изменений в будущем, поэтому со вершено не имеет значения, где заключается этот контракт — на рынке или внутри фирмы, т.е. способ организации сделки не имеет значения.

Теории фирмы, основанные на идее о неполноте контрактов

Теории фирмы, основанные на модели «принципал-агент», не учитывают один очень важный фактор — подписание полного контракта в реальной жизни или невозможно, или связано со слишком большими издержками. Конечно, в теории «принципала-агента» также встречаются издержки — это издержки, связанные с наблюдением за прилагаемыми усилиями. Если усилия наблюдаемы обеими сторонами, то теория предполагает, что заключение контракта не требует издержек. Однако теории фирмы, которые будут рассмотрены в этом разделе, предполагают совсем иные издержки — издержки, связанные с заключением контракта.

Эти теории исходят из того, что заключение совершенного контракта невозможно, поэтому возникает необходимость в последующей его адаптации к изменяющимся условиям, которые не были предусмотрены в контракте. Таким образом сутью фирмы является контракт о найме и связанные с ним властные отношения внутри фирмы.

Фирма как отношение найма

Можно передать одной из сторон властные полномочия по определению условий обмена (в установленных пределах). Именно эти властные полномочия и определяют фирму. Внутри фирмы транзакции осуществляются в результате властных распоряжений хозяина, а ценовой механизм подавлен.

Идею о том, что контракт о найме является той характерной чертой, которая и определяет фирму, обычно связывают со статьей Коуза 1937 года и статьей Саймона 1951 года. С этой точки зрения границы фирмы определяются количеством занятых на фирме работников. Наемный работник отличается от независимого поставщика тем контрактом, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно. Преимущества иерархических отношений, устанавливаемых в фирме, Коуз видит в экономии транзакционных издержек, в первую очередь, издержек переговоров об условиях контракта. Иерархическим отношениям также присущи недостатки — «информационная перегрузка», по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию. Это помогает объяснить границы фирмы.

Саймон рассматривает контракт о найме более подробно и сравнивает его эффективность с эффективностью контракта между двумя автономными экономическими агентами. По Саймону две стороны должны сделать следующий выбор.

1. Стороны могут прийти к единому решению и заключить договор до того, как разрешится неопределенность относительно будущего развития событий. В этом случае заключается контракт между сторонами, которые сохраняют свою независимость.
2. Стороны могут передать властные полномочия одной из сторон — хозяину, который будет вправе принимать решения в соответствии с собственными интересами после того, как разрешится неопределенность будущего. В этом случае заключается контракт о найме.

Контракт между независимыми партнерами определяет действие, которое будет предпринято в будущем и его цену, а контракт о найме предусматривает круг допустимых приказаний и устанавливает права работодателя и обязанность работника выполнять указания в определенных контрактом рамках.

Власть хозяина-предпринимателя в контракте о найме Саймон обосновывает следующим образом. Предприниматель, как центральная фигура, с которой заключают контракт все владельцы ресурсов, обычно лучше информирован, чем другая сторона о той среде, в которой действует фирма. Его положение как хозяина фирмы и контролера создает для него как стимулы, так и возможности приобретать знания о текущем состоянии дел.

Преимущество контракта о найме заключается в его гибкости. Действия работника могут адаптироваться к любым обстоятельствам. Чем выше неопределенность будущего, тем больше выгоды от этой гибкости. Из-за невозможности предвидеть все будущие обстоятельства и зафиксировать в контракте все действия, которые необходимо будет предпринять, в контракт между независимыми контрагентами необходимо было бы постоянно вносить изменения и каждый раз требовалось бы проведение переговоров. Контракт о найме, поэтому, является эффективным ответом на эту неопределенность будущего. Однако это не идеальное решение, потому что работодатель не обязательно будет принимать во внимание интересы работника, определяя для него задания. Поэтому контракт о найме требует гарантий со стороны работодателя, что тот не будет злоупотреблять своей властью. Такие гарантии может создавать репутация работодателя.

Чтобы убедить работников, фирма сама может связать себя определенными принципами, набор которых образует организационную культуру, отличающую ее от других фирм, которая играет центральную роль в модели фирмы Крепса. Фирма приобретает репутацию, когда действует в соответствии с избранными принципами даже в ситуации, в которой подобное поведение ей невыгодно (например, фирма не увольняет работников, длительное время проработавших на ней, в периоды внезапного сокращения спроса). Избранные фирмой принципы рассчитаны лишь на определенные области и их невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях. Именно поэтому границы фирмы определяются, как считает Крепс, ее организационной культурой.

Чем контракт о найме отличается от обычного рыночного контракта? Есть ли в контрактах о найме особые механизмы и санкции, которым нет аналога в обычных рыночных контрактах?

Первое различие между этими контрактами заключается в том, что наниматель имеет право контролировать детали работы наемного работника, а в случае рыночного контракта подрядчик остается независимым и заказчик имеет право контролировать лишь результат его работы.

Второе различие заключается в наличии информационных преимуществ, которые характерны для фирмы как способа организации сделки. В случае рыночного контракта подрядчик не обязан раскрывать информацию, которая может повлиять на решение заказчика. Такая обязанность может возникать только при наличии фидуциарных (доверительных) отношений между сторонами сделки (например, между врачом и пациентом или управляющим компании и ее акционерами). Контракт о найме предполагает обязанность работника сообщать работодателю всю информацию, которая имеет для последнего существенное значение.

Третье различие между контрактом о найме и обычным рыночным контрактом заключается в требовании лояльности, уважения и преданности, которое предъявляется к наемному работнику. Рыночный контракт четко специфицирует обязательства сторон и если он не предусматривает определенных действий, то независимый подрядчик не обязан их осуществлять. От наемного работника, например, управляющего акционерной компании, требуется, чтобы он осуществлял свои обязанности в отношении общества добросовестно и разумно*. Наемный работник не может извлекать выгоду из своего служебного положения, кроме той, которая предусмотрена в контракте. В отличие от наемного работника, независимый подрядчик может воспользоваться благоприятными возможностями, которые ему предоставляет рынок.

Четвертое различие связано с теми обязательствами, которые берет на себя наниматель при заключении контрактов о найме. Работодатель имеет возможность контролировать работника, поэтому на него ложится ответственность за любой ущерб, причиненный наемным работником третьей стороне. Так, в общем праве действует доктрина *respondeat superior* (ответственность вышестоящего). Но эта доктрина не применяется к отношениям между заказчиком и подрядчиком, которые заключили рыночный контракт, потому что заказчик не имеет возможности контролировать действия подрядчика. Эта доктрина заставляет работодателя осуществлять более пристальный надзор за деятельностью наемных работников. Благодаря этой доктрине работник будет более охотно выполнять приказы нанимателя, потому что она уменьшает для него необходимость оценивать последствия своих действий, осуществляемых по приказанию нанимателя.

Для выяснения отличия контракта о найме от обычного рыночного контракта существенное значение имеют механизмы, обеспечивающие выполнение этого контракта. Какие санкции может применить наниматель по отношению к работнику, который отказывается выполнять его указания?

Если единственная санкция, которую может применить наниматель по отношению к работнику, не выполняющему его указания, — это его увольнение, то этот контракт о найме ничем не будет отличаться от обычного рыночного контракта. Именно на это ссылаются Алчиан и Демсец в своей статье, сравнивая контракт о найме с рыночным контрактом, заключенным с бакалейщиком. Они утверждают, что в арсенале фирмы «нет таких властных полномочий или дисциплинарных механизмов, которые в сколько-нибудь значительной степени отличались бы от предусматриваемых обычными рыночными контрактами между двумя людьми». Можно наказать кого-то отказавшись от деловых отношений с ним в будущем или обратившись в суд с иском о возмещении ущерба. Это может сделать как заказчик в отношении подрядчика, так и наниматель в отношении работника.

Имеются ли в распоряжении работодателей другие меры наказания работников? В чем тогда отличие этих мер от тех, которые имеются в распоряжении сторон рыночного контракта? Наемный работник может быть привлечен к ответственности за причиненный ущерб. Так, ч. 1 Ст. 232 Трудового Кодекса (ТК) РФ устанавливает обязанность работника возместить причиненный работодателю ущерб, право работодателя требовать от работника бережного отношения к имуществу работодателя и его право привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности. Ст. 243 ТК РФ предусматривает восемь случаев, в которых возможно привлечение работников к материальной ответственности. Девятый случай полной материальной ответственности предусмотрен в Ст. 277 и относится к руководителю организации. Если лояльность участников рыночных сделок подлежит исключительно деловой оценке, то в распоряжении нанимателей имеются формальные юридические санкции за нелояльное поведение. Так, во многих странах законодательно установлена ответственность работников за инсайдерскую торговлю — продажу акций своей компании на основе конфиденциальной информации, имеющей существенное значение.

Имеется еще одно последствие увольнения наемного работника, которое не возникает при «увольнении» покупателем бакалейщика, у которого он покупает продукты. Когда покупатель «увольняет»

бакалейщика, у последнего остается магазин, товары, необходимое для торговли оборудование, а также другие покупатели. Когда же наемный работник покидает компанию, он теряет доступ ко всем ресурсам фирмы. Наемный работник не может заниматься бизнесом, используя название компании, он не может использовать ее оборудование и патенты, он теряет связь с сотрудниками компании и выпадает из социальной сети, сложившейся внутри компании. Он не может использовать эти связи для коммерческих целей, да и социальные отношения также могут прекратиться.

Фирма как способ организации сделки

Уильямсон, также как и Коуз, — сторонник иерархического, а не контрактного подхода. Однако, в отличие от Коуза, он считает, что среди трансакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, обязательно должны присутствовать издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения. Если оппортунизм партнеров отсутствует, то соображения эффективности требуют использовать рыночный обмен, поскольку для него характерны более действенные стимулы.

Уильямсон дал более глубокое определение издержек, связанных с проведением переговоров и пересмотром контрактов, чем Коуз. В основе подхода Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. Эти идеи мы подробно рассматривали в предыдущей главе.

Такой подход позволил Уильямсону дать более определенный, чем у Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы. Вопрос об оптимальных размерах фирмы — это не просто академический вопрос. Внимание общественности к этой теме было привлечено целой серией серьезных неудач крупных компаний — Дженерал Моторс, IBM, Филипс и др. Сегодня руководство крупных компаний признает издержки, связанные с расширением размера компаний. В современных условиях, когда многие страны отменяют торговые барьеры и открывают рынки, мелкие компании начинают продавать свои продукты по всему миру и оказывается, что во многом преимущества крупных компаний было связано с их возможностями преодолевать торговые барьеры. Вопрос о границах фирмы Уильямсон сформулировал следующим образом: «Почему крупная фирма не может делать все то, что может делать совокупность мелких фирм и даже больше?» В экономической литературе этот вопрос известен как «загадка Уильямсона», названный так французским экономистом Тиролем.

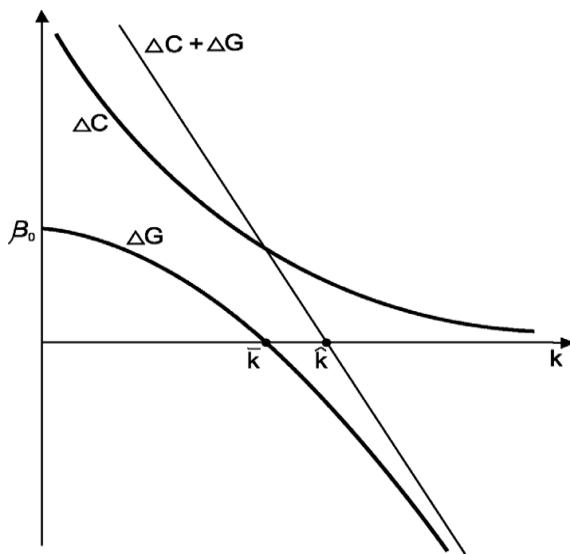
Рассмотрим, к примеру организацию производства автомобилей, при котором используются сталь, алюминий, резина, пластмасса и другие материалы для изготовления деталей, узлов, которые собираются в системы, а затем в готовый продукт. Как организовать это производство? Одна крайность — осуществление этой деятельности множеством самостоятельных фирм, другая — полностью вертикально интегрированная компания, владеющая шахтами, сталеплавильными заводами, прокатными станами, алюминиевыми заводами, заводами по производству пластмасс, плантациями каучуковых деревьев, шинными заводами и т.д., т.е. всеми мощностями, необходимыми для производства автомобиля, начиная от добычи угля до производства готовой продукции. До второй мировой войны Г. Форд пытался придерживаться стратегии, основанной на всеобъемлющей вертикальной интеграции, однако затем компания отказалась от этой политики. В настоящее время вряд ли кто-то пытается приблизиться к этой модели полной вертикальной интеграции.

Реакцией на присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации может быть **политика селективного вмешательства** (selective intervention), идея которой заключается в том, чтобы воспроизвести работу рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена избирательно вмешиваются в работу рынка когда того требуют соображения эффективности. Если бы эта политика селективного вмешательства была работоспособной, тогда эффективной была бы организация производства в рамках одной гигантской фирмы. Но видимо что-то препятствует эффективному применению этой политики.

Уильямсон утверждает, что политика селективного вмешательства, при которой интеграция приносит выгоды за счет повышения гибкости, приспособляемости, но не связана с потерями, невозможна. Перенесение транзакции с рынка в фирму сопровождается снижением стимулов. В рамках единой интегрированной фирмы невозможно создать столь же сильные стимулы, как в случае независимых фирм. Можно пообещать работникам такие же сильные стимулы, как у независимых подрядчиков, однако сложно сделать эти обещания достоверными. Дело в том, что собственник фирмы контролирует показатели,

измеряющие деятельность работников. Чтобы обещание владельца фирмы в отношении сильных стимулов было достоверным, необходимо, чтобы эти показатели были совершенно объективными, и их можно было бы закрепить в договоре, т.е. они должны быть наблюдаемы третьей стороной — судом, который будет следить за их соблюдением. Если обещания не являются достоверными, то у владельца фирмы всегда будет искушение «подделать» эти показатели. Это «подделывание» может происходить как в том случае, когда работник работал очень хорошо и ему следует заплатить высокое вознаграждение, так и в том случае, когда результаты оказались плохими, несмотря на кажущиеся значительными усилия. В последнем случае владелец фирмы «простит» плохой результат. Но в обоих случаях стимулы притупляются, и фирме не удастся достичь того же уровня эффективности, который достижим на рынке.

Рассуждения о границах вертикальной интеграции в модели фирмы Уильямсона можно проиллюстрировать с помощью следующего графика.



Соотношение производственных и управленческих затрат при внутрифирменных и рыночных закупках

ΔC — разница между издержками производства компонента «для себя» и затратами, связанными с закупкой компонента на рынке. Эта разница зависит от специфичности ресурсов;

ΔG — разница в управленческих расходах по получению компонента при использовании механизма фирмы и механизма рынка;

$\Delta C + \Delta G$ — сумма разниц производственных и управленческих затрат при рыночных закупках и внутреннем производстве компонента;

k — степень специфичности ресурса;

$B(k)$ — бюрократические издержки управления внутри фирмы;

$M(k)$ — рыночные транзакционные издержки;

$\Delta G = B(k) - M(k)$.

Когда ресурс стандартный, то разница между издержками его внутреннего производства и приобретением его на рынке велика. Рынок агрегирует спрос многих покупателей и производит продукцию с более низкими затратами. В этом случае может быть реализована экономия от масштаба и разнообразия. Внутри фирмы невозможно достичь минимально эффективного масштаба производства. Фирмы не производят сами скрепки, ручки и кофейные чашки, которые используются в офисах. Они не делают мебель и другое офисное оборудование. Во многих фирмах нет строительных подразделений для строительства заводов и офисных зданий.

ΔC всегда положительная величина. По сравнению с рынком фирмы всегда находится в менее выгодном положении с точки зрения производственных затрат. Это означает, что фирма не будет осуществлять вертикальную интеграцию по причинам, связанным с издержками производства. Вопрос об интеграции встает только тогда, когда появляются контрактные проблемы. По мере роста степени специфичности ресурса ΔC уменьшается, возникают серьезные различия в заказах, однако внешние поставщики еще способны агрегировать разнообразный спрос многих покупателей и производить

продукцию с более низкими затратами, чем фирма, осуществляющая производство «для собственных нужд».

По мере того, как товары становятся все более специфическими (значение k возрастает), экономия, получаемая внешним поставщиком в результате агрегирования многих заказов, не может быть реализована и ΔC стремится к нулю. Здесь уже не проявляется экономия от масштаба и фирма может наладить внутреннее производство.

Когда продукция стандартная, то ΔG велика, так как трансакционные издержки использования рынка низкие: не нужно искать гарантий выполнения контракта, принимать дополнительные меры предосторожности — на рынке есть большое количество поставщиков и опасность вымогательства фирме не угрожает. Но по мере роста степени специфичности ресурса разница в трансакционных издержках использования фирмы и рынка уменьшается и при \bar{k} она становится равной нулю. Это уменьшение происходит за счет того, что с возрастанием степени специфичности ресурсов увеличиваются рыночные трансакционные издержки, поскольку более сложными становятся переговоры из-за необходимости закрепления в договоре гарантий специфических инвестиций. Управленческие издержки внутри фирмы также возрастают, но это возрастание происходит более медленными темпами, чем рост рыночных трансакционных издержек, т.е. оцененные для каждого значения k , $M' > B'$, поэтому разница в управленческих издержках по мере увеличения специфичности ресурсов становится все меньше. Однако в этой точке сохраняется преимущество совершения сделки на рынке, поскольку производственные издержки внутреннего производства еще велики. И только когда специфичность ресурса достигает \hat{k} , выбор будет сделан в пользу внутрифирменного производства данной продукции.

Например, авиалинии чтобы быть эффективными требуют определенного масштаба. Фирма не будет содержать авиакомпанию для полета своих сотрудников. Однако для управляющих все же нужны небольшие самолеты, так как их время очень ценно. Компании могут также владеть самолетами для высокоспецифических транспортных нужд. Например, компания, осуществляющая разведку нефти в Арктике может иметь собственные специально оборудованные самолеты. Хотя и эти услуги, если есть значительная экономия от масштаба, могут осуществляться самостоятельной фирмой.

Преимущество подхода Уильямсона заключается в том, что он более адекватно определяет природу и основные факторы, влияющие на величину трансакционных издержек в отношениях между двумя независимыми, не интегрированными фирмами. Но здесь возникает следующий вопрос: как меняются эти издержки, если две фирмы сливаются и становятся единой фирмой? Уильямсон предполагает, что споры по поводу цен и прочих условий внутри фирмы сокращаются, но конкретный механизм, благодаря которому это происходит, обычно не обсуждается.

Недостаточно просто предположить, что в результате слияния информационная структура непосредственно меняется и уменьшается оппортунистическое поведение агентов. Ведь если доводить эту идею до логического конца, то можно прийти к выводу, что наиболее оптимальным способом осуществления всей экономической деятельности будет одна огромная фирма. Необходимо ответить на вопрос, почему в единой фирме будет меньше споров по поводу цен и других условий трансакций. Для Уильямсона фирма — это способ организации сделки, цель которого в первую очередь — обеспечить соответствующее принуждение к соблюдению контракта. Но в его теории остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме. В качестве подобного механизма могут выступать права собственности, и ниже мы покажем, как Гроссман и Харт решают эту проблему. Но прежде рассмотрим трансакционные издержки внутри фирмы.

Трансакционные издержки внутри фирмы.

Издержки влияния (Милгром)

Посмотрим далее более внимательно, какие трансакционные издержки возникают внутри фирмы (мы называли их управленческие или бюрократические издержки). Внутри фирмы возникают две взаимосвязанные проблемы: координационная и мотивационная.

Суть координационной проблемы заключается в том, чтобы скоординировать разделение труда внутри фирмы. Необходимо определить, что следует сделать, как это следует сделать и кто должен это сделать. Выживание и успешность работы организации зависят от того, насколько удастся скоординировать действия большого количества людей и групп, разработать реалистичный план и направить действия людей на его реализацию. Необходимо решить, кто принимает решения, какие решения нужно принимать в централизованном порядке, а какие можно принимать децентрализованно, кто будет принимать решения, какая информация должна быть передана наверх тем, кто принимает решения, и какая информация должна

быть спущена вниз тем, кто участвует в реализации плана, т.е. организовать систему коммуникации внутри фирмы. Координационные издержки включают, поэтому, следующие компоненты:

- управленческие издержки (распределение задач);
- издержки сбора и обработки информации;
- издержки коммуникации (сюда входят потери времени от задержки информации в ходе коммуникации, издержки, вызванные неаккуратной или недостаточной информацией, сокрытием информации).

Мотивационная проблема связана с координационной, она влияет на решение проблем координации. Суть мотивационной проблемы заключается в том, чтобы обеспечить охотное выполнение работниками заданий, заинтересовать их в аккуратном и точном предоставлении информации, необходимой для разработки планов. Работники могут иметь стимулы к неправильному предоставлению частной информации с тем, чтобы вышестоящие органы принимали решения, выгодные для этих работников. Для решения мотивационной проблемы и предотвращения оппортунистического поведения работников в фирмах появляются сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входит контроль поведения работников, установление наказаний — санкций, штрафов. Часть управленческого аппарата занята исключительно сокращением издержек оппортунистического поведения. Итак, издержки, возникающие в связи с мотивационной проблемой, включают следующие компоненты:

- потери от отлынивания работников;
- издержки измерения вклада отдельных работников;
- издержки контроля работников.

Пытаясь определить границы фирмы и ответить на вопрос о возможности преодоления одного из недостатков фирмы как механизма координации деятельности людей, который связан с отсутствием внутри фирмы сильных экономических стимулов, характерных для рыночного механизма, Милгром предложил идею «издержек влияния». Он предположил, что бюрократические правила — это рациональный способ сдерживать вредную для организации деятельность, направленную на оказание влияния на руководство с целью получения от него определенных выгод (influence activity).

Милгром также попытался дать ответ на известный нам вопрос о том, нельзя ли сделать так, чтобы в рамках фирмы действовали независимые подразделения, и их действия координировал бы механизм с сильными стимулами, похожий на рыночный, а центральное руководство фирмы осуществляло бы политику селективного вмешательства там, где возникала бы необходимость подправить рыночный механизм. С этим вопросом мы уже сталкивались, обсуждая теорию фирмы Уильямсона.

Милгром также дает отрицательный ответ на этот вопрос: подобная политика селективного вмешательства невозможна из-за того, что происходит политизация внутренней жизни фирмы и начинается деятельность с целью оказания влияния на руководство. Эта деятельность всегда возникает в организациях, когда организационные решения влияют на распределение богатства или других выгод между членами организации или групп, входящих в организацию. Чем больше полномочий имеет руководство, тем более интенсивными могут стать попытки подчиненных оказать на него воздействие. Преследуя свои эгоистические цели, индивиды или группы пытаются влиять на решения руководства в свою пользу.

Почему руководство должно обращать внимание на эти попытки подчиненных оказать на него влияние?

Во-первых, руководитель должен оценивать работу для того, чтобы принимать правильные решения о соответствии между навыками работника и порученной ему работой. Он должен обращать внимание на сигналы о способностях работников. В результате работники могут направлять свои усилия на то, чтобы доказать свои способности менее производительным способом. Рынок, конечно, также подвержен подобному недостатку: карьерные соображения могут искажать поведение в любой ситуации, где производится некоторая оценка экономических агентов (например на рынке труда управляющих, о чем мы будем говорить ниже). Но внутри фирмы за работником наблюдают более внимательно, и выгоды от подачи работником сигналов о своей ценности, выше. На рынке же труднее определить цели для подобной деятельности по влиянию. Поэтому потери от этой деятельности внутри фирмы выше.

Во-вторых, руководителю подобная деятельность может даже понравиться, поскольку ему может быть предложена взятка. Конечно, это не взятка в виде определенной суммы денег, а скорее личные услуги, лезть. Взаимный обмен возрастает со временем и интенсивностью контактов. Собственнику фирмы нет необходимости беспокоиться о взятках подобного рода от работника. Если он принимает личные услуги, то

это будет просто взаимовыгодный обмен. Но когда лицо, осуществляющее контроль, не несет всех финансовых последствий своих действий, тогда подобный обмен может стать избыточным.

Издержки этой деятельности носят название «**издержек влияния**» (influence costs). Этим издержкам подвержены любые структуры с элементами централизованного принятия решений. Можно выделить следующие составляющие издержек влияния:

- потери эффективности из-за искажения агентами информации, которую они предоставляют в вышестоящие инстанции, пытаясь таким образом повлиять на решения руководства;
- время и усилия, которые растрачиваются в попытках повлиять на принимаемые руководством решения в свою пользу;
- затраты на предотвращение политизации внутренней жизни фирмы и сокращение издержек влияния.

Что делает фирма, чтобы предотвратить или ограничить **политизацию внутренней жизни** и рост издержек влияния?

- фирмы используют способ, который называется «сокрытие информации» (например, от сотрудников скрываются данные о заработной плате их коллег);
- сглаживаются различия в оплате труда;
- устанавливается жесткая зависимость между заработной платой и стажем работы и выполняемым заданием;
- вводятся «объективные» критерии продвижения по службе (возраст или образование сотрудников);
- устанавливаются жестко формализованные процедуры принятия решений;
- создаются специальные контролирующие органы;
- ограничивается общение между руководителями и сотрудниками более низкого уровня. В шведско-швейцарской компании по производству электроэнергетического оборудования Asea Brown Boveri применялось следующее правило «три удара и тебя нет». Два менеджера, которым не удалось прийти к согласию, могли лишь дважды решать свой вопрос на более высоком уровне. Если они делали это в третий раз, то либо один из них, либо оба заменялись.

Все эти ограничения связаны с прямыми расходами, однако они оказывают и негативное косвенное влияние — приводят к снижению эффективности из-за ослабления стимулов. Например, ограничение общения между руководителем и сотрудниками более низкого уровня хотя и снижает возможности для политиканства и снабжения руководства стратегической информацией, приводит к тому, что часть важной информации до руководства не доходит.

Правила и бюрократические ограничения могут препятствовать деятельности, которая имеет исключительный характер. Запросы о выделении фондов должны получить одобрение во многих инстанциях, прежде чем они попадут к лицу, который может принять окончательное решение, в связи с этим вероятность того, что будет принят непривычный и инновационный проект, значительно уменьшаются. Кроме того, руководители различных уровней будут защищать свои вложения в специфический человеческий капитал, а новые продукты и методы производства могут быть потенциальной угрозой для их положения как руководителей.

Когда две организации объединяются в одну, издержки влияния резко возрастают. Члены каждого подразделения будут пытаться повлиять на высшее руководство с тем, чтобы оно передало ресурсы в это новое подразделение (инвестиции, наиболее талантливых работников). Многие поглощения оказываются неудачными из-за издержек влияния. В качестве примера можно привести поглощение в 1980 году компанией Теннеко Инк. компании Хьюстон Ойл энд Минерэлз Корпорейшн, которая занималась разведкой, разработкой месторождений и добычей нефти и других полезных ископаемых. До поглощения компания Хьюстон была довольно успешной и агрессивной и компания Теннеко захотела сохранить этот предпринимательский стиль работы компании. В надежде сохранить квалифицированный штат сотрудников компании Хьюстон, Теннеко предложила для нее специальную систему вознаграждения, которую не использовала для своих работников. Однако при реализации этого плана возникли трудности, и в течение года из бывшей компании Хьюстон ушло очень много сотрудников. Причиной этого были бюрократические трудности, возникавшие при получении назначенного им пакета вознаграждений и бюрократические ограничения на размер этих выплат. Оказалось невозможным поддерживать отличный от других подразделений статус нового подразделения, и дифференцированный подход к определению размеров вознаграждений не мог быть реализован. Политика вознаграждения, проводившаяся в отношении бывшей

компания Хьюстон, пришла в противоречие со стремлением компании Теннеко проводить политику справедливой оплаты труда, применения единых стандартов вознаграждения ко всем работникам компании. Эта политика поощрения нового подразделения могла иметь разрушительные последствия для компании Теннеко, она привела бы к попыткам других подразделений получить в свое распоряжение большую часть фондов, увеличилось бы количество жалоб сотрудников, т.е. значительно возросли бы те издержки, которые Милгром называет издержками влияния.

Теория фирмы — подход с позиций прав собственности

Все теории, рассмотренные выше, не объясняли, что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности. Теоретический подход с позиций прав собственности (property rights approach) уделяет основное внимание именно этому вопросу.

Предположим, имеется две фирмы А и В, и фирма А поглощает фирму В. Что получает при этом фирма А? С точки зрения юридической ответ очевиден: фирма А становится владельцем активов фирмы В, — ее оборудования, зданий, патентов, авторских прав, списка клиентов и т.д., т.е. всех физических активов или активов, не относящихся к категории человеческого капитала. Она не приобретает при этом только человеческие активы тех людей, которые работают на фирму В, рабство запрещено законом и человеческий капитал людей, работающих на фирме В, принадлежит работникам как до поглощения, так и после того как оно произошло.

Почему так важна собственность на физические активы?

Когда нет возможности заключить совершенный контракт, собственность служит источником власти. Неполный контракт содержит пробелы, некоторые условия в нем отсутствуют, его язык неоднозначный, поэтому могут возникнуть ситуации во взаимоотношениях сторон, в которых некоторые аспекты использования физических активов или других активов, не относящихся к категории человеческого капитала, не будут четко определены. Вспомните контракт, который заключили Фишер Боди и Дженерал Моторс. В контракте между ними не могли быть предусмотрены такие вопросы, как поддержание оборудования, принадлежащего Фишер Боди, в исправном состоянии, его ремонт, скорость конвейера, количество смен на заводе и т. д. Полный контракт должен содержать перечень всех возможных способов использования оборудования при любых возможных случайностях. Однако очевидно, что заключить подобный контракт невозможно.

Если в контракте не могут быть предусмотрены все возможные способы использования активов, кто же тогда имеет право принимать решения об их использовании? В соответствии с подходом, основанном на теории прав собственности, это право принадлежит собственнику физических активов. Это означает, что собственник активов обладает **остаточными правами контроля активов** (residual rights), т.е. правом принимать решения обо всех способах использования активов, которые не противоречат заключенному контракту, законам и обычаям.

Посмотрим далее, как обладание остаточными правами контроля влияет на стимулы к осуществлению специфических инвестиций. Предположим, что исходный контракт между компаниями Фишер Боди и Дженерал Моторс обязывал компанию Фишер Боди производить определенное количество кузовов для компании Дженерал Моторс. Спрос на крытые кузова резко вырос, однако увеличение поставок не было предусмотрено в исходном контракте. Если Фишер Боди — это самостоятельная компания, то компании Дженерал Моторс нужно договориться с ней о производстве дополнительных кузовов. Компания Дженерал Моторс не может пойти на завод компании Фишер Боди и изменить скорость производственной линии с тем, чтобы увеличить производство кузовов, потому что остаточное право контроля принадлежит владельцу активов — компании Фишер Боди. Ситуация становится совсем иной, если после поглощения компания Фишер Боди является подразделением компании Дженерал Моторс. Завод принадлежит компании Дженерал Моторс, и если братья Фишеры, которые стали управляющими, отказываются производить дополнительные кузова, то компания Дженерал Моторс увольняет их и нанимает других управляющих (если, конечно, их можно заменить, ведь если они незаменимы, то ситуация на самом деле остается прежней).

Таким образом, если компания Фишер Боди — самостоятельная фирма, то ее управляющие могут отказать в использовании активов компании (как физических, так и человеческих) для увеличения объема поставок, которое не было предусмотрено первоначальным соглашением. Если завод братьев Фишеров принадлежит компании Дженерал Моторс, то братья могут угрожать лишь тем, что они уволятся из компании, но, как правило, подобная угроза бывает слабее, чем угроза в том случае, когда компания Фишер является независимой.

Результаты пересмотра контракта в обоих случаях могут быть одинаковыми — компания Фишер Боди действительно увеличила поставки кузовов для компании Джeneral Моторс. Если обе стороны выигрывают от пересмотра контракта, т.е. выгода для Джeneral Моторс от производства дополнительных кузовов больше, чем издержки Фишер Боди по их изготовлению, то вероятнее всего, что поставки будут осуществляться, однако кооперативный излишек в этих двух случаях будет поделен по-разному. Если обе компании являются независимыми, то Джeneral Моторс придется платить за согласие компании Фишер Боди производить дополнительные кузова. Если завод братьев Фишер принадлежит компании Джeneral Моторс, то добиться дополнительных поставок кузовов Джeneral Моторс удастся со значительно более низкими издержками, потому что в этом случае переговорные позиции и возможности высказывания угроз у управляющих завода по производству кузовов значительно слабее.

Поэтому если завод по производству кузовов принадлежит компании Джeneral Моторс, то компания будет с большей готовностью осуществлять инвестиции в оборудование, которое имеет специфический характер для сделки с Фишер Боди, чем в том случае, когда компания Фишер Боди является независимой. Происходит это потому, что в первом случае опасность экспроприации кооперативного излишка со стороны Фишер Боди значительно ниже. Если управляющие Фишер Боди захотят присвоить большую часть излишка, то их можно уволить. Однако стимулы Фишер Боди в этих ситуациях будут прямо противоположные. Управляющие Фишер Боди будут с готовностью осуществлять инновации, которые приводят к экономии издержек или повышают качество, если Фишер Боди является независимой компанией, потому что от этой деятельности они смогут получить дополнительную прибыль.

Таким образом, выгоды от интеграции заключаются в том, что усиливаются стимулы поглощающей фирмы к тому, чтобы осуществлять специфические для данной сделки инвестиции. Ее остаточные права контроля возрастают, поэтому она сможет получить большую часть излишка, который будет создан этими специфическими инвестициями. С другой стороны, стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций снижаются, и это является издержками интеграции. Эту идею можно выразить несколько иначе. Вымогательство возможно и внутри фирмы. Издержками контроля, приобретаемого в результате интеграции, будет потеря инициативы когда владельцы поглощаемой фирмы становятся наемными работниками (например, братья Фишеры в нашем примере стали наемными работниками компании Джeneral Моторс). Эту потерю инициативы в связи с возможным вымогательством внутри фирмы можно пояснить следующим образом. Большая фармацевтическая компания, например, Джонсон и Джонсон состоит из сотен мелких подразделений, у каждого из которых есть свой план работы, утвержденный в штаб-квартире компании. Одно из этих подразделений работает с продуктом «тайленол», однако центральный офис решает, какое из подразделений будет работать с родственным продуктом «тайленол с кодеином». Работники подразделения, работавшие с препаратом «тайленол» и осуществившие специфические инвестиции в связи с разработкой этого продукта, могут почувствовать себя обманутыми, если разработка продукта «тайленол с кодеином» будет затем передана другому подразделению.

Итак, поглощаемая фирма обладает теперь более ограниченными остаточными правами контроля, и поэтому получит меньшую долю в возросшем излишке, созданном ее собственными специфическими инвестициями. Фирма будет расширяться до тех пор, пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее.

Эта теория предсказывает, что если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции. Это означает, что передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям одной фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям другой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится. Поэтому когда активы не зависят друг от друга, независимые фирмы доминируют над интеграцией любого типа. Это предсказание теории подтверждается хозяйственной практикой. В середине 1960-х годов по Америке и Великобритании прокатилась волна слияний и поглощений, которая привела к образованию конгломератов, однако в 1980-х годах многие из этих конгломератов распались, что подтверждает неэффективность единой собственности на независимые активы.

Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции. Передача контроля над активами второй фирмы первой фирме увеличивает предельную выгоду первой фирмы, но не влияет на предельную выгоду второй фирмы, ведь в отсутствие актива первой фирмы актив второй фирмы бесполезен. Поэтому переход от независимых фирм к интеграции приносит выгоды, но не приносит потерь. Пример совместной собственности на дополняющие друг друга активы в

нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности приведен в статье Клейна, Кроуфорда и Алчиана. Нефтедобывающая скважина, трубопровод и нефтеперерабатывающий завод будут находиться в единой собственности вертикально интегрированной компании, поскольку эти активы дополняют друг друга, и максимальный излишек может быть получен только в том случае, если все они принадлежат одной фирме.

Джосков анализирует другой пример — долгосрочные соглашения между угледобывающей шахтой и расположенной рядом с ней электростанцией. Здесь отсутствует единая собственность на активы, однако это объясняется тем, что вертикальная интеграция в этой сфере запрещена антимонопольным законодательством. Доступ обеих сторон к активам противоположной стороны при этом регулируется долгосрочным (иногда на весь срок службы электростанции) соглашением и обеспечивает получение максимального излишка, создаваемого в результате соответствующих специфических инвестиций, принципы распределения которого закреплены в долгосрочном контракте.

Уровень взаимной дополняемости в алюминиевой промышленности определяется территориальным расположением шахты по добыче бокситов и алюминиевого завода, а также оборудованием, которое имеет специфический характер по отношению к добываемому сырью. Высокая взаимная дополняемость, как и предсказано теорией, приводит к преобладанию в этой сфере вертикально интегрированных компаний.

Итак, теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности, позволяет дать объяснение вертикальной интеграции и определить границы фирмы с точки зрения стимулов к осуществлению специфических инвестиций, которые определяются распределением прав собственности на активы. Прежде всего ее преимущество заключается в том, что она предлагает формализованную версию теории фирмы и позволяет делать предсказания относительно структуры прав собственности в фирме в зависимости от характеристик активов. Кроме того, в отличие от теории Уильямсона, которая не рассматривает внутреннюю организацию фирмы, теория фирмы Гроссмана-Харта оценивает жизнь при интеграции, но делает это не так, как Алчиан и Демсец, а оценивает ее в том же контексте, в тех же терминах, в которых они оценивали состояние дел в отсутствие интеграции. Такой подход позволил выявить как выгоды, так и издержки интеграции и определить границы фирмы.

Однако эта теория обладает и определенными недостатками.

Во-первых, основное внимание она уделяет решению проблемы конфликта между стимулами, но не рассматривает координационные проблемы, которые не связаны со стимулами, хотя, как мы видели, проблемы координации в фирме имеют самостоятельное и не меньшее значение.

Во-вторых, эта теория не рассматривает подробно стимулы работников. Жизнь после интеграции выглядит у этих авторов довольно уныло. С одной стороны, в фирме есть предприниматель-одиночка — агент, который владеет всей комбинацией физических активов, ему противостоят бездельники-работники, которые не имеют собственности, поэтому у них нет никаких стимулов к проявлению инициативы. Кроме того, в этой теории стимулы рассматриваются лишь в сочетании с контролем (для сравнения — в теории Саймона контроль занимает центральное место, а теория Алчиана и Демсеца игнорирует контроль и уделяет основное внимание стимулам).

В-третьих, эта теория не учитывает меняющуюся технологию, которая является основным источником непредвиденных обстоятельств, и связанные с этим различия в стимулах, ведь различные производственные возможности влияют на экономическую организацию.

В-четвертых, эта теория не учитывает ограниченность финансовых ресурсов и считает собственника активов отдельным индивидом. Предприниматели часто сами не располагают средствами для финансирования проектов и обращаются за помощью к инвесторам (или у них есть средства, но они не хотят брать на себя весь риск проекта). Но введение в анализ кредиторов или акционеров ставит другую проблему: кому должны теперь принадлежать права контроля в фирме: управляющим фирмы или инвесторам или их права должны определенным образом комбинироваться? Возможны и другие виды контроля, например, рабочий контроль. Решение этих проблемы с помощью подхода с позиций прав собственности находится в самом начале пути.

2. Формы деловых предприятий

Закрытые формы организации бизнеса (proprietorship, partnership, closed corporation)

Proprietorship — индивидуальное частное предприятие (ИЧП). Индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица

Преимущество ИЧП в отсутствии проблемы агентских издержек первого уровня, ибо собственник этого предприятия является и главным decision-maker (лицом, принимающим решения).

Вообще агентские издержки бывают двух уровней. Агентские издержки первого уровня – это агентские издержки, возникающие в отношениях собственник-менеджер АСМ. Агентские издержки второго уровня – это агентские издержки в иерархии организации АСЕ, касающиеся наемных работников (здесь есть некоторая цепочка). Эти издержки связаны с проблемой, которая в литературе называется «диффузия и контроль». В случае, когда контроль простирается не только на мелких работников, но и на отношения собственник-менеджер, собственник-decision-maker, возникают проблемы, которых нет в индивидуальном частном предприятии.

Ограничения, присущие ИЧП

В литературе выделяется два типа этих ограничений: «проблема горизонта» и «проблема диверсификации».

Проблема горизонта. В каждой фирме каждому человеку свойствен определенный конфликт между типом потребления (функцией потребления $Y(X)$) и некой производственной функцией $F(Z)$. И каждый человек должен решить для себя проблему, как увязать функцию потребления (функцию получения дохода) и тип потребления (тип получения дохода) между собой. Здесь возможны три вполне законных способа поведения:

- у наемника $Y(X)$ будет определяться X , где X – его заработная плата;
- у собственника, имеющего пакет акций компании, X – вероятность получения гарантированного или ожидаемого дивиденда, некоторого дохода $D_1 \dots D_n$, где n – количество акций, которыми он владеет;
- у владельца собственной фирмы X фактически совпадает с $F(Z)$, т.е. у него функция потребления будет непосредственно связываться (или непосредственно конфликтовать, если хотите) с тем доходом, которым он в данный момент располагает; причем это будет касаться не только прибыли, но и всех фондов его предприятия.

Таким образом, функция потребления $Y(X)$ бывает разной. Она может быть отложенной (кто-то копит деньги, чтобы раз в год съездить на Канарские острова, а кто-то – чтобы дать внукам образование). X может быть равен прибыли или Z – всему имуществу владельца. А если собственник – человек очень умный, то у него X будет равен прибыли за вычетом амортизационных отчислений и отчислений в резервный фонд.

Скажем, такой человек – владелец такси, – сделав все эти отчисления, оставшуюся часть прибыли использует в свое удовольствие. Наверное, только так и имеет смысл себя вести. Но, в принципе, никто не запретит ему в какой-то момент использовать всю прибыль. С экономической точки зрения, это будет неразумно. Однако если он решил, что с него хватит возить клиентов, что лучше он покрасит машину и поедет к теще в Тернополь, если он предпочел отдых труду – это его святое право. Это закон экономического равновесия, которому мы все молимся и который мы все соблюдаем. Наконец, он может потратить вообще весь свой производственный потенциал и закрыть свое дело. Т.е. налицо определенный потенциальный конфликт между типом потребления и имеющимся доходом, что, как правило, будет ограничивать инвестиционные возможности ИЧП.

Кроме того, владелец ИЧП в значительной степени ограничен горизонтом собственных возможностей (в первую очередь, возможностей жить и работать), что также лимитирует инвестиции. Если у пятидесятилетнего владельца ИЧП возникает необходимость или возможность инвестировать в производство 25 % своих ресурсов в течение ближайших 5 лет, что позволит ему через 25 лет вдвое расширить собственный бизнес, будет ли он это делать? Однозначного ответа здесь нет, потому что человек руководствуется не одной только экономической логикой. Если у него есть наследники, которые, как он надеется, переймут его бизнес, он может на это пойти. Тем не менее, очевидно, что очень многие откажутся делать такого рода инвестиции, ибо их жизненный горизонт уже близок, и они хотели бы оптимизировать свой доход в то время, когда они еще живы. Именно поэтому значительная часть ИЧП имеет горизонт, совпадающий с горизонтом активной жизни их владельцев, а затем они передают свое дело кому-то.

Если новый владелец – близкий родственник прежнего, часть дела может быть реализована в долг: старый владелец выходит на пенсию, которую ему выплачивает преемник. Например, в США передача бизнеса на таких условиях очень часто встречается у мелких фермеров или владельцев лавок. Обычно фермер работает до 55-60 лет (в зависимости от своего желания), после чего передает ферму старшему сыну,

зятю или еще какому-нибудь родственнику, и тот ему постоянно выплачивает определенную заранее оговоренную сумму, а сам фермер едет доживать свой век во Флориду.

Казалось бы, при низкой склонности к риску, присущей владельцу ИЧП, если у него есть возможность выгодно вложить деньги и расширить производство, он может занять их на рынке. Однако рыночные кредитные институты не столь уж охотно идут ему навстречу по двум причинам.

Во-первых, ИЧП закрытое, непрозрачное, и если глава отделения местного банка лично не знаком с его владельцем, последнему будет достаточно трудно занять деньги.

Во-вторых (и это очень серьезная причина!), зачастую в ИЧП основной актив специфичен – это человеческий капитал хозяина предприятия. И совсем не исключено, что в случае его смерти или отъезда во Флориду, никому не захочется далее хозяйствовать на этой земле, или никто не сможет достаточно хорошо овладеть производственным процессом, в котором столь искусен был прежний хозяин (скажем, так же вкусно готовить некое блюдо, как это делал прежний владелец ресторана). Классический пример: если владелец крохотного французского ресторанчика, все богатство которого, помимо малюсенького (15-20 м) зала и кухоньки (3 м), составляли его руки, разорился, то покупатель или претендент на описание данного ИЧП за долги не может претендовать на специфический актив – на самого хозяина. Хозяина он не получит. Он получит только отдельные факторы, которые могут и не сложиться в эффективную производственную систему. Поэтому у такого предприятия уникально низкая *resell value*, часто меньше 50 % его актуальной стоимости.

Итак, банк будет кредитовать владельца ИЧП на следующих условиях:

1) Банк даст кредит под залог ИЧП, оценив его стоимость в 2-3 раза ниже, чем оно стоит на сегодняшний день. Ведь банку приходится ориентироваться на предел стоимости материальных активов владельца ИЧП, а не на стоимость его предприятия в целом, ибо рабство у нас запрещено, и банк не сможет взять владельца в рабство за долги.

2) Банк даст кредит лишь на короткий период. Он, как и сам старик-владелец, не захочет инвестировать то производство, активная жизнь владельца которого скоро кончится. Банк не даст ему денег на 7 лет, зная, что тот через 7 лет выйдет на пенсию, и вся его лавочка будет стоить 20-30 % от ее нынешней стоимости. В этой ситуации для банка риск слишком велик.

И возникает тупиковая ситуация, вызванная «проблемой горизонта». На этот «горизонт» ориентируются и сам хозяин ИЧП, и банкиры, что в итоге резко ограничивает развитие как сферы обслуживания, так и в какой-то мере сельскохозяйственной сферы.

Проблема диверсификации. Для чего рантье диверсифицирует капитал? Рантье отдает свои средства одному или даже двум доверительным агентствам, которые вкладывают их в 10 инвестиционных фондов, уравнивающих друг друга с точки зрения риска, а те - еще в 100 фондов. В результате, его портфель ценных бумаг диверсифицирован, их стоимость будет колебаться вместе с индексом Доу Джонса, но всего своего капитала он не потеряет.

В отличие от рантье, владелец ИЧП крайне редко может распределить свой капитал по нескольким направлениям. Как правило, он вкладывает в ИЧП все, чем владеет, и поэтому предпочитает не рисковать, понимая, что может потерять все вплоть до личного имущества и оказаться на улице. И это очень и очень серьезная проблема.

А может ли быть ИЧП в крупном бизнесе? Например, тот же П.Гейтс основал компанию, которая находится в полном его владении, и годовой оборот которой составляет несколько миллиардов долларов. В этом случае факторы диверсификации не работают, потому что очень богатый человек в состоянии учредить несколько бизнесов, принадлежащих лично ему. Но стоит ли это делать?

Во-первых, организуя бизнес на основе ИЧП, мы автоматически ставим себя в невыгодное положение, с точки зрения его расширения, ибо в этом случае мы можем привлечь только свой (внутренний) капитал, который в какой-то момент дешевле внешнего, в какой-то - дороже, но внешний привлечь не можем.

Во-вторых, значительную роль будет играть фактор доверия именно к производителю каких-то услуг. Ведь основав свое дело, он тем самым подает потребителю сигнал, что не боится рискнуть своим состоянием ради данного бизнеса, что вложил туда все и будет старательно работать, избегая всяческой экономии на своих издержках за счет потребителя, так как подобная экономия связана с очень большими рисками быть выгнанным с рынка и проиграть. Такой сигнал вызывает доверие потребителя.

Если существует производство некоего уникального товара и определенная зона идентификации последнего, то производителю этого товара тоже имеет смысл основать ИЧП. Этим он подает потребителю сигнал о своем качественном отношении к работе.

Но в области крупного капитала (скажем, если бизнес миллиардный) этот сигнал уже не работает или работает плохо, потому что крупный капитал диверсифицирован по своей сути. Потребитель отчетливо сознает, что где-то есть хозяин – богатый человек, который просто чудит, он сам непосредственно не стоит у станка, не осуществляет мониторинг, на это у него есть большое число менеджеров, а следовательно, и большие агентские издержки их оппортунистического поведения.

Partnership (товарищество, или партнерство) Среди его преимуществ, во-первых, возможность увеличить масштаб производства. Партнеры сами делают инвестиции. Проблема горизонта здесь довольно сильно смягчается, уходит на задний план, ибо товарищество с пятью-семью партнерами обеспечивает некое плавное перетекание, смену возрастов партнеров. Скажем, если в товариществе двое пожилых и четверо молодых партнеров, то они обычно договариваются об определенных долях и принимают нужное инвестиционное решение. Во-вторых, возможность для каждого из партнеров в какой-то мере диверсифицировать производство.

Но функционирование partnership связано и с определенными проблемами. Рассмотрим их.

1) Возникает проблема ответственности за общую собственность. Считается, что в товариществе с N партнерами каждый из них несет ответственность в размере $1/N$ (скажем, $1/3$, $1/5$, $1/10$), но это - чистая формальность. Очень реальна, например, следующая ситуация. Три бедных и два богатых партнера, составляющих товарищество из пяти партнеров, единодушно решили ввязаться в какой-то очень рискованный инвестиционный проект и потерпели неудачу. Их прибыль отрицательная, обязательства превышают их доходы, но расплачиваться все равно надо. И в процессе возвращения всей суммы долга, если имущество трех бедных партнеров уже исчерпано, двум богатым партнерам придется платить еще и за них. Отметим, что с ростом числа бедных партнеров риск их оппортунистического поведения для более богатых партнеров повышается.

2) Возникает проблема «зайца». Дело в том, что в любом товариществе собственность и менеджмент пока еще в достаточной степени не разделены, в силу чего собственники - одновременно и менеджеры. И любой партнер при желании может вести себя по отношению к другим, как «заяц», всячески увиливая от организации работы.

3) Возникает проблема преследования своих интересов тем из партнеров, кого остальные выбрали старшим. Доля старшего партнера уже зафиксирована - как он вступал в товарищество с $1/8$ или $1/2$, так он ее и получает из совокупного дохода. Но он может стремиться за счет других реализовать какие-то свои интересы, которые не будут связаны с определением его доли. В частности, за счет других партнеров он может заняться потреблением на рабочем месте, т.е. максимизировать свои представительские расходы. Правда, это довольно трудно - ведь все на виду (это скорее проблема открытой корпорации, см. Лекцию 12). Однако у него есть и другие возможности. Он, безусловно, может втягивать партнеров в повышенные по рискованности проекты или втягивать предприятие в невыгодные для него хозяйственные связи, получая за это мзду от тех предприятий, с которыми он договорился. Такого рода поведение старшего партнера относительно небольшой фирмы (с 20-30-тью занятыми) встречается очень часто, и обычно это становится причиной распада товарищества.

В отличие от ИЧП, партнерство, в основном, имеет четко выраженную зону существования. Классическая форма партнерства - адвокатские конторы, аудиторские фирмы, фирмы-консультанты, фирмы врачей (на Западе, где доминирует частный медицинский сервис, партнерство - типичная форма организации врачей). Партнерство, как форма, в совершенстве позволяет решить следующие проблемы.

Во-первых, это проблема наследования опыта. Здесь можно очень успешно передавать опыт, информацию, ведя принятого члена по ступенькам карьеры и наблюдая, как он развивается, прежде чем стать полноправным партнером. В партнерстве существует несколько градаций: младший партнер, полный партнер, и конечная цель жизни, скажем, сотрудника консультативной фирмы или адвокатской конторы - стать старшим партнером.

Во-вторых, это проблема марки (если хотите, торговой марки). Партнерство возникает в тех видах деятельности, где очень велика доля такого специфического актива, как человеческий капитал. А в некоторых сферах человеческий капитал является основной составляющей бизнеса. Ту же адвокатскую контору можно пересадить в другой офис, и на ее деятельности это практически не скажется. Но если она лишится имени одного из партнеров, то потеряет 20-30 клиентов. Именно поэтому

партнерство организовано, как сложная система членства. На нижней ступени (при приеме в члены) учитывается трудовой вклад человека. Когда он становится младшим партнером, наряду с его трудовым вкладом, учитывается и его статус. А когда он становится старшим партнером, учитывается уже только его статус, а трудовой вклад не учитывается (предполагается, что он начинает контролировать данную организацию полностью).

Таким образом, партнерство - это уникальная форма, основанная на одном факторе – человеческом капитале.

Партнерства процветают, ибо не нуждаются во внутреннем инвестировании и инвестировании вообще. В лучшем случае адвокатской конторе нужно внешнее инвестирование для покупки офисной мебели. Но такой займ (в размере их месячной или годовой зарплаты) им всегда дадут, да и сами они - люди не бедные. А никакими инновационными проектами они не занимаются.

Именно поэтому венчурные фирмы очень редко бывают партнерствами. Ведь им даже в области экономической теории нужны очень большие инвестиции в приобретение информации, а тем более в области физики, или радиофизики, или органической химии, где закупка одних приборов и реактивов для выбранного направления исследования будет связана с громадными инвестициями, а следовательно, и с громадными рисками.

Closed corporation (закрытая корпорация)

Для закрытой корпорации характерны:

- принцип ограниченной ответственности (что позволяет защитить личное имущество членов корпорации от риска);
- разделение на собственников и менеджеров, хотя это разделение с обеих сторон неполное;
- отсутствие акций как таковых, замененных долями в собственности корпорации, которые формируются просто на основе личных контактов; эти доли не выносятся на организованный рынок, не оцениваются и не продаются на рынке;
- очень высокие транзакционные издержки во внешней, да и во внутренней оценке ее активов и ее перспектив из-за отсутствия рыночной торговли долями собственности.

Во-первых, закрытые корпорации массово существуют там, где рынки связаны с большими рисками. . Если проекты рискованные, то ими занимаются закрытые корпорации с неполной ответственностью.

Во-вторых, закрытые корпорации существуют там, где очень важна закрытость до определенного момента. Такая форма организации прежде всего необходима именно в венчурном бизнесе. Венчурные компании, состоящие из людей, которые занимаются НИОКРом, возникают, как закрытая корпорация, потому что им никто не нужен в качестве учредителей, кроме известных им людей. Они хотят с максимальной выгодой для себя продавать патенты, а если и решатся на продажу корпорации в целом (что не возбраняется), то будут стремиться сделать это по установленным ими правилам и в установленные ими сроки. Они боятся того, что их перекупят раньше времени. Поэтому никто из решивших заняться венчурным бизнесом не будет делать свою компанию открытой корпорацией с неограниченной ответственностью и торговать ее, оценивая в каких-то перечнях компаний, работающих в области высоких технологий. Для венчурной компании это было бы смерти подобно.

Открытые формы организации бизнеса (open corporation, mutual, non- profit organization, political firm)

Открытая корпорация имеет три основных черты:

- 1) это общество с ограниченной ответственностью (как и закрытая корпорация);
- 2) права собственности, доли собственности здесь обезличены и торгуются на специальном организованном рынке (в отличие от закрытой корпорации);
- 3) менеджер и собственник здесь полностью разделены; существуют две отдельные, но взаимодействующие между собой группы рынков – рынки для менеджеров и рынки для собственников, каждая из которых повышает эффективность использования своего фактора и позитивно влияет на эффективность использования другого фактора (процедура найма менеджера собственником достаточно сложно регламентирована).

Когда в экономической литературе идет речь об открытой корпорации, чаще всего рассматривают противоречия ее устройства. Распыленность ее факторов производства приводит к огромному количеству внутренних транзакционных издержек. Их специфика (в первую очередь, специфика агентских издержек, т.е. издержек контроля собственников за тем, насколько соответствует их интересам поведение менеджеров) представляет собой центральную проблему. Скажем, shareholder, который вложил в корпорацию 1500 \$,

купив 100 акций, и впоследствии обнаружил, что получает на них мало дивидендов (они составили 2 %, т.е. он получил за год 30 \$), попытается взять под контроль происходящее в корпорации в надежде поднять свои дивиденды с 30 до 60 \$ в год. Как он может это сделать? Он может поехать на отчетное собрание, что обойдется ему, допустим, в 150 \$, если оно состоится в другом городе. Он может прочитать отчетный доклад, но из него мало что понятно. На самом деле, чтобы разобраться по существу, он должен просмотреть бухгалтерские книги, и у него, как у владельца, есть на это право. Однако сам он недостаточно квалифицирован, и ему необходимо нанять за 15000 \$ бухгалтера. Ясно, что он не станет этого делать - у него просто нет таких денег. Значит, он должен вступить в некое соглашение с другими мелкими собственниками, наняв совместно с ними бухгалтера, чтобы проверить, не надуют ли их. Но чтобы организовать такое соглашение, причем до собрания акционеров, ему придется потратиться. Допустим, он знает адреса всех других акционеров (а их 1000). Ему придется послать каждому из них уведомление, а это 15 центов * 1000 = 150 \$. Допустим, все согласятся, но они должны где-то собраться, и т.д. Итак, надеясь увеличить свои дивиденды на 30 \$ в год, он только на самом начальном этапе решения этой проблемы уже должен затратить 150 \$. Очевидно, что игра не стоит свеч.

Берли и Минц говорят, что в сравнении с издержками по выработке коллективного действия и необходимого контроля возможные выгоды мелких акционеров ничтожны. Именно поэтому менеджеры корпорации становятся *agents-out-of-control* - агентами, которые не контролируются и практически ничем не ограничены в принятии решений. И поэтому корпорация начинает действовать не в интересах владельцев капитала, а в интересах группы менеджеров, которые дорвались до ее руководства.

А основные работы по этой проблематике принадлежат выдающимся экономистам Дженсену и Меклингу. В 1970-ых гг. они выдвинули т.н. «новую теорию корпораций». В частности, в самой известной своей статье «Теория фирмы, поведение менеджеров, издержки агентства и структура собственности» (1976) эти авторы сформулировали три группы внешних факторов, которые ограничивают оппортунистическое поведение менеджеров корпораций.

Во-первых, это конкуренция на рынке капитала. Дженсен и Меклинг первыми, как ни странно, почти за 100 лет существования организованного рынка обратили внимание на то, что сам этот рынок дает возможности владельцам долей капитала оценивать эффективность данной корпорации, причем практически при нулевых издержках. Организованный рынок (в данном случае - рынок фондовый) заставляет всех его участников постоянно торговать свои акции. Listing (сводка) стоимости акций или капитальной стоимости фирм постоянно публикуется в газетах, что позволяет отследить их динамику. Публикуются и обзоры специалистов, в которых указано, рейтинг каких фирм повышается, а каких - снижается, и пр. Таким образом, сам организованный фондовый рынок представляет собой для владельцев маленьких долей капитала практически бесплатную систему сигналов о том, надо ли покупать или продавать акции данной фирмы. А поведение владельцев довольно эффективно влияет на поведение менеджеров.

Во-вторых, это рынок услуг менеджеров. Существует рынок обособленных менеджеров. Поскольку система достаточно прозрачна (отчеты корпораций публикуются), то известно, какие менеджеры сколько получают, известны также результаты деятельности возглавляемых ими корпораций. И совет директоров данной корпорации, ориентируясь на два показателя - объективную стоимость корпорации и вознаграждение менеджеров, - может устанавливать некоторую равновесную цену за услуги высшего менеджмента одинакового качества с поправкой на специфику данной корпорации. Рынок услуг менеджеров заставляет менеджеров вести себя менее оппортунистически, т.е. вкладывать больше средств в дивиденды, в капитальную стоимость корпорации.

В-третьих, это конкуренция между командами менеджеров, которая проявляется в поглощениях фирм (о чем писал еще Менне). Если фирма долгое время действует неэффективно, ее капитальная стоимость снижается, дешевет ее акции, и поглощение (*take-over*) такой фирмы становится осуществить все легче и легче. Команда менеджеров, фирму которой поглотили, при этом оказывается на улице, и вряд ли ей удастся быстро найти новую работу. Данный фактор - конкуренция между командами менеджеров - также заставляет их вести себя менее оппортунистически.

Оппортунистическое поведение высших менеджеров может проявляться в формах *fraud* и *non-fraud*, о чем писали Берли и Минц и прочие критики корпораций.

1) **Fraud** - некое злонамеренное поведение высших менеджеров, приводящее к потерям фирмы. Например, это может быть упоминавшаяся уже перекачка ресурса в другую фирму, когда дивиденды основной фирмы равняются 0 или 1 центу, а узкая группа руководителей в той, другой, фирме получает

огромные прибыли; отлынивание от работы (что редко, но бывает в высшем менеджменте); а также деятельность фирмы, которая заранее сознательно строится на обмане. Классический fraud в нашей истории – «наперсточники» или такие фирмы, как «МММ», «Тибет», «Властилина» и т.д.

2) **Non-fraud** - некое незлонамеренное поведение высших менеджеров, тем не менее ведущее к значительным потерям фирмы (их поведение не специально, а нечаянно привело к таким последствиям).

Во-первых, это чрезмерные риски. Классический случай чрезмерных рисков, который некоторые трактуют, как fraud, - дело английского банка Baring's. Его сотрудник, начинающий менеджер, вложил практически все свободные средства банка в рискованные бумаги на одном из азиатских emerging markets. Он сделал это с лучшими намерениями, желая заработать как можно больше денег для банка. Сам он работал только за свою зарплату плюс некий бонус от текущей прибыли совершенных им операций. Но он не нес ответственности за последствия своих деяний, как положительных, так и отрицательных. В результате, он разорил банк. Baring's прекратил свое существование и был куплен голландским банком ING, который прежде был несколько меньше английского.

Во-вторых, это потребление на рабочем месте (on the job consumption). Это сложная знаковая система, в которой нуждаются особенно входящие на рынок малоизвестные фирмы. Скажем, высший менеджер заявляет, что должен ездить в лимузине в сопровождении трех «Джипов» с «братками», иначе его не примут всерьез, а то и убьют, и он не сможет исполнять своих обязанностей. Потребление ли это на работе, в наших условиях понять сложно. Это русско-окрашенное on the job consumption. Трудно бороться против такого подхода, когда он заявляется высшим менеджментом.

Если же окружение вас знает, то антураж, в общем-то, не так уж важен. Какой-нибудь владелец фирмы в Великобритании тихо ездит один на своем «Ровере», в отличие от нашего «нового русского» на «Мерседесе-600» с тремя «Джипами» с охраной. А дело в том, британца все знают и знают, что за ним стоит. Он даже может быть богаче нашего «нового русского», но ему не нужно сигнализировать, что у него есть резервы.

Следует отметить, что наглость, выходящая за рамки обычного поведения on the job consumption – это уже fraud. В-третьих, это вхождение в дорогостоящие долгосрочные проекты, связанные с немедленным расширением административных ресурсов, т.е. расширением аппарата. Скажем, менеджер Петров затевает «стройку века» в своей компании, уверенный, что по ее окончании через 25 лет компания станет значительно богаче. При этом уже сейчас он создает четыре новых отдела и туда набирает массу хороших людей. Он не думает, будто делает что-то за счет компании. Он считает, что его цели соответствуют целям компании. Его кредо: «Что хорошо для Петрова, хорошо для компании»!

В-четвертых, это промедление с технологической или структурной адаптацией фирмы (что схоже со вступлением в долгосрочные проекты и одновременным расширением персонала компании). Очень часто рынок требует, чтобы высший менеджер сократил какое-то подразделение, но он этого не делает, потому что, например, там работают его приятели, к которым он привык, к которым хорошо относится, и т.д.

Mutual (общество, основанное на взаимности)

Чаще всего это общества взаимного кредита. 95 % их деятельности связано с оказанием их членами взаимных услуг. Были они и в советское время – это кассы взаимопомощи. В такую кассу человек сдавал десятку с зарплаты и при необходимости мог взять откуда некоторую сумму. Вход в кассу взаимопомощи и выход из нее были обставлены определенными условиями. В частности, при выходе человек забирал все свои накопления.

Примерно так же организованы вполне серьезные финансовые mutuals. Отличаются они, во-первых, тем, что их потребители и есть их собственники. Круг потребителей их услуг жестко ограничен их членами, поэтому они и называются взаимными обществами. Во-вторых, члены mutuals входят с определенными долями. Есть жесткие правила входа, а также выкупа этих долей (организованных рынков для долей собственности в mutuals не существует). Каждое mutual принимает свою хартию, где оговариваются условия входа-выхода. Член mutual может, например, выйти из него с 80 % своих вкладов; как потребитель, находясь в составе mutual, он может взять 120-130, а то и 200 % своего вклада, что зависит от специфики организации, созданной ее членами.

Рассмотрим проблемы, с которыми сталкивается mutuals.

Во-первых, право выхода собственника из mutual (т.е. его возможность в любое время забрать свою долю) жестко лимитирует состав их деятельности, состав активов, в которые они могут делать вложения. Все активы должны быть очень ликвидны, не должны носить специфического характера (ведь если mutual построит свечной или мыловаренный заводик, то выйти из него будет довольно сложно). По этой причине

mutuals оттеснены в финансовую сферу, и, надо сказать, действуют в этой сфере крайне эффективно, ибо их деятельность однородна и застрахована от рисков поглощения. Последнее важно, так как риски поглощения раскачивают рынок и влияют на поведение любой корпорации. В зависимости от страны mutuals составляют где-то от трети до половины организаций, действующих в ряде направлений на финансовых рынках.

Во-вторых, проблема контроля за менеджерами оказывается центральной проблемой для mutuals. Она примерно та же, что и в акционерном обществе, однако в mutuals менеджер еще более независим в силу отсутствия постоянного внешнего индикатора - торгуемого рынка долей собственности. Исследования экономистов-социологов показывают, что если правление открытой корпорации решает какие-то стратегические вопросы (рассматривает перспективы инвестирования, развития корпорации), то правление mutuals, в основном, занимается организацией внутреннего аудита, т.е. цепко держит за руку своих менеджеров, чтобы те чего не украли. Это довольно разительное отличие. По сравнению с членами совета директоров открытой корпорации, члены совета директоров mutuals тратят на вопросы внутреннего контроля примерно в 2-2,5 раза больше средств.

Non-profit organization (некоммерческая организация)

Non-profit – форма открытой организации, обычно специализирующейся на предоставлении merit goods - товаров, которые ряд людей хотели бы видеть потребляемыми в большем объеме другими людьми. Это, например, зеленые насаждения, защита от голода, прививки (самый классический пример, потому что он наиболее эгоистичен – люди боятся, что, не дай Бог, их заразят окружающие), образование (тоже имеющее эгоистическую основу, потому что необразованный человек более опасен для окружающих – от него они скорее могут ждать противоправного, агрессивного поведения).

Заказчики merit goods бывают двух типов. Заказчик № 1 – это правительство, которое заинтересовано в том, чтобы народ не бунтовал и исправно платил налоги, чему просвещение (в частности, посещение консерватории и библиотек) активно способствует. Заказчик № 2 - самые разные частные лица. Здесь все зависит от того, какого рода массовые предпочтения возникают в обществе. Это могут быть предпочтения не в отношении образования вообще, а в отношении какого-то конкретного образования. Скажем, некие лица предпочитают, чтобы все читали только Евангелие (предпочтение евангелического образования), или поэмы английского поэта Томаса Мура, или либеральную литературу.

Для создания и распространения в больших объемах, дешево либо совсем даром частных merit goods учреждаются фонды – foundations. Например, это Heritage Foundation, распространяющий либеральную литературу - от Фредерика Бастиа (Frederic Bastiat) до Фридриха Августа фон Хайека (Friedrich August von Hayek). Это и есть non-profit organizations.

Non-profit organization может быть не только в форме foundation, но и в форме фирмы, специализирующейся на merit goods. Не исключено, что деятельность такой фирмы, оказывается прибыльной. Но если она, ориентированная, подобно всякой фирме, на стандартную прибыль, до нее не дотягивает, то собирает частные вклады точно так же, как и фонды, поскольку общество в целом или определенные его группы заинтересованы стимулировать создание и потребление выпускаемого ею товара. Отличие foundation от non-profit firm в том, что foundation, как правило, не занимается продажей, а многие non-profits ею занимаются при дополнительном субсидировании своей деятельности. Например, в некоей стоматологической клинике удаление зуба стоит не 100, а 50 \$, а недостающие 50 \$ эта клиника получает либо в виде дотации от правительства, либо в виде взноса от соответствующей благотворительной организации.

Что представляет собой экономика non-profits? Non-profit firm – конечно, коммерческая фирма, но она использует дотации, работает не ради прибыли и не имеет residual claims. Тем более их не имеет фонд («чистая» non-profit organization). Никаких остаточных прав здесь не возникает потому, что остаточные права, как правило, отрицательные, их надо покрывать дотациями, некими благотворительными вкладами.

Эти три формы организации – open corporation, mutual и non-profit – называются открытыми, потому что они вынуждены соизмерять свою эффективность с эффективностью других аналогичных организаций. Дело в том, что доли собственности такой организации или торгуются на рынке, или люди входят туда со своими деньгами (правила входа необременительны, как впрочем и выхода – свои деньги при желании люди могут легко изъять), или средства привлекаются извне в виде каких-то дотаций. Но в любом случае у желающих войти в подобную организацию есть некоторая база для сравнения. А четвертая открытая форма организации бизнеса – политическая фирма – стоит особняком.

Political firm (политическая фирма)

Политические, или публичные фирмы - это государственные либо муниципальные предприятия, которые могут существовать в разных секторах экономики (в зависимости от страны). В нашей стране они существуют чуть ли не везде, а в большинстве стран с развитой рыночной экономикой они существуют, как муниципальные предприятия в секторе обслуживания коммунального хозяйства города и т.п. Как правило, они не очень эффективны, ибо не очень эффективен сам им собственник по той простой причине, что он осуществляет свои права собственности опосредованно.

Основные понятия

Закрытые формы организации бизнеса
 Издержки координации
 Издержки мотивации
 Издержки влияния
 Интеграция
 Команда
 Контракт о найме
 Общество, основанное на взаимности
 Организационная культура
 Остаточные права контроля
 Отделение собственности от контроля
 Открытые формы организации бизнеса
 Некоммерческая организация
 Политическая фирма
 Право на остаточный доход
 Пучок прав в фирме
 Регулируемая фирма
 Рынок поглощений
 Рынок репутаций управляющих

Вопросы для повторения

1. Как рассматривает фирму стандартная экономическая теория? В чем преимущества и недостатки этого подхода?
2. На какие основные вопросы должна дать ответ институциональная теория фирмы?
3. Как объяснял возникновение фирмы Найт?
4. Каковы основные аргументы критики Найта Коузом?
5. Как Коуз объясняет возникновение фирмы и ее границы? В чем состоит основная заслуга Коуза?
6. Каковы основные аргументы критики теории фирмы Коуза
7. Алчианом и Демсецом?
8. Почему Алчиан и Демсец не видят различий между контрактом, заключаемым на рынке, и контрактом внутри фирмы?
9. В чем вы видите преимущества и недостатки теории фирмы Алчиана и Демсеца?
10. Почему, по мнению Саймона, появляется необходимость в особом контракте — контракте о найме?
11. В чем отличие контракта о найме от обычного рыночного контракта?
12. Что имеется в виду под политикой «селективного вмешательства» и почему, по мнению Уильямсона, она невозможна в фирме?
13. Как Уильямсон определяет границы фирмы?
14. Как Мильгром объясняет невозможность политики «селективного вмешательства»?
15. Какие способы используются для борьбы с политизацией внутренней жизни фирмы и издержками влияния?
16. Что такое «остаточные права контроля» и какую роль они играют в теории Харта?
17. Какие права входят в пучок прав владельца частнопредпринимательской фирмы?
18. В чем преимущества и недостатки частнопредпринимательской фирмы?
19. Какие механизмы контроля управляющих открытых акционерных обществ вам известны?

20. Почему профессиональные товарищества, например юридические фирмы, могут достигать значительной величины?
21. В каких фирмах — регулируемых или государственных у управляющих больше возможностей для оппортунистического поведения?
22. Объясните, почему возникают некоммерческие организации?

Тесты

1. Чего позволяет достичь образование фирмы:
 - а) экономии масштаба;
 - б) экономии на общих издержках;
 - в) экономии переменных издержек;
 - г) экономии ресурсов;
 - д) экономии факторов производства.
2. Каким путем достигается экономия на общих издержках в рамках институциональной теории фирмы:
 - а) путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке в организационные внутренние издержки фирмы;
 - б) за счет более глубокой спецификации прав собственности;
 - в) за счет выбора оптимальной структуры трансакционных издержек;
 - г) путем применения санкций за проявление оппортунистического поведения;
 - д) путем экономии на масштабе производства.
3. Что предполагает расширить институциональная теория фирмы для анализа ее природы:
 - а) содержание понятия контракта;
 - б) спецификацию прав собственности;
 - в) спецификацию ресурсов;
 - г) структуру трансакционных издержек;
 - д) характеристику оппортунистического поведения.
4. Институциональная теория фирмы позволяет трактовать ее экономическую природу как:
 - а) проблему выбора оптимальной структуры трансакционных издержек;
 - б) проблему выбора оптимальной формы контракта;
 - в) проблему минимизации внешних эффектов;
 - г) проблему спецификации прав собственности;
 - д) проблему спецификации ресурсов.
5. Как определяет фирму неоклассическая экономическая теория:
 - а) в технологических терминах — как набор производственных планов, основанных на ценовой системе, координирующей ее деятельность;
 - б) как имущественный комплекс;
 - в) как оптимальную форму кон факта;
 - г) как организацию, владеющую одним или несколькими предприятиями и использующую экономические ресурсы для производства товаров и оказания услуг с целью получения прибыли;
 - д) как основной субъект предпринимательской деятельности.
6. Как объяснили возникновение фирмы Армен Алчиан и Гарольд Демсетц:
 - а) выгодами от иерархии;
 - б) выгодами от работы командой;
 - в) гибкостью неполных контрактов;
 - г) действием формальных и неформальных правил.
 - д) снижением издержек неопределенности и асимметрии информации.

7. Кто из ученых впервые обосновал, что число контрактов о найме определяет границы фирмы:
- а) Армен Алчиан и Гарольд Демсец;
 - б) Гэри Беккер и Джордж Акерлоф;
 - в) Джон Коммонс и Джон Кеннет Гэлбрейт;
 - г) Рональд Коуз и Герберт Саймон;
 - д) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.
8. Что, по мнению Рональда Коуза и Герберта Саймона, определяет границы фирмы:
- а) режимы права собственности;
 - б) синергетический эффект;
 - в) трансакционные издержки;
 - г) число контрактов о найме;
 - д) экономия от масштаба.
9. Кто из ученых впервые обосновал, что границы фирмы определяются ее организационной культурой:
- а) Джон Робертс;
 - б) Дэвид Крепс;
 - в) Лоран Тевено;
 - г) Пол Милгром;
 - д) Эдна Ульман-Маргалит.
10. «Загадка Оливера Уильямсона» связана с:
- а) конфликтами интересов собственника и менеджеров;
 - б) методами контроля за оппортунизмом менеджеров;
 - в) подходом к определению границ фирмы;
 - г) эффективностью неформальных взаимодействий;
 - д) эффективностью методов управления в иерархиях.
11. Границы фирмы в «загадке Оливера Уильямсона» не зависят от:
- а) неполноты контрактов;
 - б) ограниченной рациональности экономических агентов;
 - в) организационной культуры;
 - г) особой роли специфических активов при выборе формы контракта;
 - д) способа организации сделки.
12. Как называется построение отношений между подразделениями фирмы на рыночной основе, с избирательным вмешательством топ-менеджеров в эту систему исходя из соображений эффективности:
- а) децентрализацией управления;
 - б) оперативным управлением;
 - в) политикой селективного вмешательства;
 - г) системой контроллинга;
 - д) стратегическим управлением.
13. Кто из ученых впервые обосновал механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме на основе прав собственности:
- а) Адольф Берль и Гардинер Минз;
 - б) Герберт Саймон и Джеймс Бьюкенен;
 - в) Гэри Беккер и Джордж Акерлоф;
 - г) Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт;
 - д) Уэсли Митчелл и Оливер Уильямсон.
14. Что впервые обосновали Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт:

- а) зависимость организационной структуры фирмы от типа управления;
 - б) механизм гарантирования исполнения контракта, применяющийся и фирме на основе прав собственности;
 - в) механизм снижения внутрифирменных транзакционных издержек;
 - г) принципы политики селективного вмешательства;
 - д) способы предотвращения оппортунистического поведения персонала на основе неполных гибких контрактов.
15. В чем заключаются выгоды от интеграции фирм:
- а) в достижении доминирующего положения на рынке;
 - б) в увеличении объемов и масштабов производства;
 - в) выгоды от интеграции уравниваются с предельными издержками от нее;
 - г) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;
 - д) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.
16. В чем заключаются издержки от интеграции фирм:
- а) в сокращении номенклатуры производимой продукции;
 - б) в увеличении затрат на модернизацию и технологическую кооперацию;
 - в) предельные издержки от интеграции уравниваются с выгодами от нее;
 - г) снижаются стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций;
 - д) усиливаются стимулы поглощающей фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций.
17. До каких пределов будет расширяться фирма при интеграции:
- а) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не будут ниже предельных издержек от нее;
 - б) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с предельными издержками от нее;
 - в) пока предельные выгоды от дальнейшей интеграции не станут выше предельных издержек от нее;
 - г) пока средние выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются со средними издержками от нее;
 - д) пока суммарные выгоды от дальнейшей интеграции не сравняются с суммарными издержками от нее.
18. В каком случае достигается оптимальная структура прав собственности при не зависящих друг от друга активах двух компаний:
- а) в отсутствие интеграции;
 - б) при вертикальной или горизонтальной интеграции;
 - в) при создании равноправного партнерства;
 - г) только при вертикальной интеграции;
 - д) только при горизонтальной интеграции.
19. В каком случае достигается оптимальная структура прав собственности при взаимодополняющих активах двух компаний:
- а) в отсутствие интеграции;
 - б) при вертикальной или горизонтальной интеграции;
 - в) при создании равноправного партнерства;
 - г) только при вертикальной интеграции;
 - д) только при горизонтальной интеграции.

20. Из каких стимулов исходит теория фирмы, основанная на подходе с позиций прав собственности при объяснении вертикальной интеграции и определении границ фирмы:
- а) к достижению доминирующего положения;
 - б) к осуществлению диверсификации производства;
 - в) к осуществлению неспецифических инвестиций;
 - г) к осуществлению специфических инвестиций;
 - д) к увеличению масштабов производства.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 6);
2. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007. (гл.4);
3. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие – М.: Гардарики, 2007. (гл. 5);
4. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.11,12);
5. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: «Дашков и К», 2009. (гл. 12);
6. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. (гл. 5);
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. (гл.9,10);
8. Природа фирмы: Пер. с англ. /Под. ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001.;
9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контракция. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.;
10. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.14).

Тема 7. Институциональная теория государства и институциональных изменений.

1. Основные теоретические подходы к определению природы государства

В мире ограниченных ресурсов открытый доступ приводит к сокращению богатства общества. Социальные механизмы ограничения открытого доступа можно разделить на четыре основные категории:

1. исключение из пользования ресурсом посредством силы, или угрозы применения силы;
2. системы ценностей или идеология, которая влияет на стимулы людей и снижает издержки исключения;
3. обычаи и обычное право, как, например, правила, действовавшие в обществах, которые не знали государства;
4. и, наконец, правила, установленные государством.

Когда государство берет на себя функции спецификации и защиты прав собственности, возникает значительная **экономия от масштаба**. Средние издержки защиты прав собственности со стороны государства оказываются более низкими, чем средние издержки лиц, осуществляющих защиту прав собственности в частном порядке.

Набор доступных форм экономической организации определяется системой прав собственности (при данной технологии и прочих экзогенных факторах), а система прав собственности зависит от политической структуры общества. Некоторые политические системы создают стимулы, которые приближают структурную границу производственных возможностей к технической границе производственных возможностей, а другие нет. Норт показал, что есть огромное число исторических подтверждений тезиса о том, что государства, как правило, не создают структуры прав собственности, которые могут приблизить экономику к технической границе производственных возможностей.

Существуют два основных подхода к объяснению государства: **теория общественного договора** и **теория эксплуатации**. Первый подход связан с политической теорией Джона Локка и идеями Руссо, второй — с воззрениями Томаса Гоббса. Различие этих двух подходов коренится в различных взглядах на природу человека и различных взглядах на то «естественное состояние», которое существовало до возникновения государства.

Контрактный подход к объяснению государства, в основе которого лежит теория общественного договора Локка, используется неоклассической теорией. Он рассматривает возникновение государства как

некий первоначальный контракт, который означал, что права индивида на определенные ресурсы признаются другими участниками договора в обмен на его отказ от притязаний на ресурсы других лиц. Люди договорились уважать права друг друга на определенные ресурсы. Роль государства в этом подходе сводится к тому, что оно выступает как некая третья сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. По этой теории государство возникает в целях получения экономии от масштаба: создание государства дает возможность индивиду расходовать меньшее количество ресурсов на защиту своей собственности и тем самым увеличивает богатство общества.

Экономист-неоклассик Джон Амбек проиллюстрировал эту модель на уникальном историческом материале — «золотой лихорадке» в Калифорнии в середине XIX века. Золото было открыто в Калифорнии в 1848 году и в том же году в соответствии с мирным договором между Америкой и Мексикой, Калифорния, принадлежавшая Мексике, была присоединена к США. Мексиканские законы перестали действовать, а новые законы были введены лишь в 1866 году. За три года население прежде безлюдного региона достигло четверти миллиона человек. Таким образом, в Калифорнии в течение почти двадцати лет не действовала государственная власть: почти все государственные служащие ушли на золотые прииски, а численность армии резко сократилась в результате дезертирства.

В Калифорнии сложилась неформальная структура прав собственности, не подкрепленная властью государства. Вся территория Калифорнии оказалась разбитой на 500 дистриктов, каждый из которых имел свою систему прав собственности. Исследовав сложившиеся права собственности, Амбек показал, что формирование этих систем соответствовало логике первоначального общественного договора.

Золотоискателям удалось преодолеть ситуацию открытого доступа и чрезмерного применения насилия, установить систему исключительных прав собственности на золотоносные участки, при этом издержки защиты прав собственности были достаточно низкими. Потенциал насилия был распределен между золотоискателями относительно равномерно, все они имели одинаковое оружие — шестизарядный револьвер, который называли «equalizer», все они были физически сильными людьми, и никто из них не пользовался услугами охранников-профессионалов. Вступая в договор, каждый золотоискатель знал, что получит не меньше прав, чем в том случае, если бы применял насилие в индивидуальном порядке, и это знание, а также угроза применения насилия были решающими факторами при распределении прав собственности. Реальное распределение участков соответствовало предсказаниям контрактной теории. Однородные по качеству участки делились поровну. Золотоискатели получали меньший по площади участок, если они считались потенциально более золотоносными или были расположены близко к реке, и большие по площади, если они были дальше от реки.

Теория эксплуатации Гоббса легла в основу марксистского подхода к государству, ее придерживаются также некоторые экономисты-неоклассики. Гоббс рассматривал первоначальное состояние человечества как ситуацию типа «дилеммы заключенных», войны всех против каждого. Государство в этой теории возникает для того, чтобы общество не деградировало в состояние войны. Эти теории видят в государстве орудие господствующей группы или класса. Основная функция государства заключается в том, чтобы получать доход путем его перераспределения от граждан государства в пользу правящей группы или класса. Права собственности, которые устанавливает эта группа, нацелены не на повышение благосостояния, а на извлечение максимального дохода в пользу лиц, находящихся у власти.

Итак, контрактный подход позволяет объяснить, почему государство потенциально может обеспечить условия для экономии ресурсов и способствовать росту общественного благосостояния. В этой теории государство выполняет производительную функцию: создает условия для роста общественного благосостояния. Объясняя выгоды, связанные с заключением первоначального общественного договора, контрактная теория, однако, не учитывает поведение граждан в последующем, а они стремятся максимизировать собственное благосостояние, перераспределить богатство и доход в пользу своей группы. Теория эксплуатации, напротив, не придает значения первоначальным выгодам от социального контракта и уделяет основное внимание извлечению ренты у граждан теми лицами, которые контролируют государство. Различие этих подходов коренится в исходных предпосылках относительно распределения «потенциала насилия». Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия, а теория эксплуатации предполагает его неравное распределение.

Насилие можно определить как «физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им решения». Насилие является проявлением власти. Человек, обладающий властью, имеет возможность получить желаемый результат, воздействуя на поведение других людей, которые в отсутствие этой власти

предпочли бы другой результат. Таким образом, люди заключают вынужденный контракт. Насилие может иметь обоюдный характер, и в этом случае может возникнуть противодействие перераспределительной деятельности, в результате чего она может быть ограничена или стать невозможной

Норт в своей модели попытался соединить оба подхода: контрактный и эксплуататорский для того чтобы ответить на два основных вопроса:

1. почему действует тенденция к созданию государствами неэффективных прав собственности, что приводит к их неспособности достичь устойчивого экономического роста?
2. как можно объяснить присущую всем государствам нестабильность, которая ведет к экономическим переменам, и, в конечном счете, к экономическому упадку?

Государство Норт определяет следующим образом: «Государство — это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на определенный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности заключается в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительными преимуществами в насилиии, оказывается в состоянии специфицировать и защитить права собственности»

В своей модели Норт представил государство в виде правителя, цель которого — максимизировать свое богатство или свою полезность. У этой модели есть три отличительные черты.

1. Государство обменивает ряд услуг, которые можно назвать «защита и правосудие» на налоги. Поскольку при предоставлении этих услуг государством достигается экономия от масштаба, общий доход в обществе будет выше, чем в том случае, когда каждый гражданин самостоятельно защищает свои права собственности. Эти услуги «защита и правосудие» представляют собой лежащие в основе организации общества правила игры. Они выполняют двоякую роль: во-первых, специфицируют права собственности с целью максимизации ренты, полагающейся правителю и, во-вторых, в рамках первой цели сокращают транзакционные издержки для того чтобы обеспечить максимальный выпуск в обществе и, следовательно, увеличить налоговые поступления. Эта вторая цель проявляется в предоставлении правителем набора общественных благ и услуг, которые должны снизить издержки заключения и защиты контрактов.
2. Государство имеет право взимать налоги и при этом оно пытается вести себя как дискриминирующий монополист. Оно разбивает все население на группы и устанавливает для каждой группы свои права собственности таким образом, чтобы добиться максимальных поступлений в казну. У разных групп населения разные возможности противостоять налогообложению (например, военные, которые могут повлиять на смену власти в стране, не платят налогов, а неорганизованное, распыленное сельское население может платить непосильный налог).

Чтобы собрать налоги, государству нужны сборщики налогов, которые выступают в роли агентов, и возникает проблема агентских отношений. Часть монопольной ренты правителя будет присвоена оппортунистически ведущими себя исполнителями на местах. Кроме того, часть ее будет израсходована на контроль исполнителей.

3. Монопольная власть правителя, которая проявляется в его возможности увеличивать налоги и произвольно менять права собственности, ограничена, поскольку у правителя есть конкуренты, которые могут предоставлять населению тот же набор услуг.

Кто может выступать в качестве конкурента правителя?

а) Прежде всего это соседние государства. Граждане государства могут эмигрировать в другую страну, неся при этом определенные затраты (выход — «exit»). В деспотическом государстве это могут быть затраты, связанные с пересечением границы, в том числе и гибель человека. Но и в демократическом государстве граждане несут весьма значительные издержки в связи с эмиграцией. Необходимо отметить, что эти издержки значительно выше, чем у работников, которые меняют место работы. Эти издержки вызваны потерей специфических вложений в человеческий капитал (знание родного языка, знание неформальных и юридических правил своей страны, религия, национальная культура), которые могут утратить свою ценность при эмиграции, а также специфический социальный капитал (семейные, дружеские и деловые связи, патриотические чувства и т.д.). Поэтому граждане страны оказываются в большей степени «заперты» в своей родной стране, чем, например, работники в фирме, и в этой ситуации у правителя могут усилиться стимулы к оппортунистическому поведению.

б) Далее, это могут быть претенденты на власть внутри страны. Недовольные граждане могут свергнуть правителя и привести к власти его соперника, который также может предоставлять услуги «защита и правосудие». В качестве подобных конкурентов правителя могут выступать лица или группы, имеющие военную силу (феодалы) или группы, обладающие ресурсами, необходимыми для обеспечения военной

мощи групп, рвущихся к власти. Конкурентом государства в осуществлении функций спецификации и защиты прав собственности может выступать также организованная преступность.

Итак, правитель заключает со своими подданными долгосрочный неявный контракт, который оговаривает условия обмена общественный благ на налоги. Цена, которую требует правитель, ограничена его монопольной властью. Там, где соперников (потенциальных близких субститутов) нет, там правитель является деспотом, диктатором или абсолютным монархом. Чем меньше степень свободы правителя, тем большая часть доходов остается у подданных. «Чем более близкими являются субституты, тем меньшей степенью свободы обладает правитель, и тем большая доля растущего дохода будет оставаться у избирателей».

Перед правителем стоит двоякая цель: с одной стороны он должен создать такую структуру прав собственности, которая позволила бы ему максимизировать свой собственный доход; с другой стороны, он должен создать эффективный набор прав собственности, чтобы максимизировать доход общества. Если взглянуть на историю развития современной цивилизации, то мы увидим, что во всех государствах всегда существовало расхождение между этими двумя наборами прав собственности, т.е. правила, способствующие экономическому росту, и правила, максимизирующие богатство общества, не совпадали. Правитель стремился к максимизации своей полезности в краткосрочном плане, а в долгосрочном плане общество проигрывало. Установленные правителем правила тормозили экономический рост. Это противоречие, по мнению Норта, и явилось причиной того, что в большинстве стран не удавалось поддерживать устойчивый экономический рост.

В качестве примера государства, где расхождение между этими двумя наборами правил не было столь значительным, Норт приводит Персию времен царя Дария I. У Персии была репутация очень богатой страны, но богатство правителей было основано на богатстве граждан. Дарий установил порядок в государстве, построил хорошие дороги, обеспечивал их охрану, наладил почтовую связь и стал чеканить единую монету для обмена. Каждый из его подданных мог обратиться к царю с жалобой на действия чиновников и знал, сколько налогов он должен заплатить царю, не подвергаясь разорению. Таким образом, можно сказать, что Дарий обменивал мир и процветание страны на довольно значительные налоги.

В каком случае правитель выбирает менее эффективную структуру прав собственности? В модели Норта возникает два вида ограничений, с которыми сталкивается правитель: конкурентное ограничение и ограничение, связанное с наличием транзакционных издержек. Оба эти вида ограничений приводят к производству неэффективных прав собственности.

Первое ограничение приводит к тому, что правитель будет избегать установления таких прав собственности, которые ущемляют интересы влиятельных граждан. Положение правителя может подвергнуться угрозе в том случае, если богатство или доход граждан, которые имеют доступ к близким субститутам правителя, уменьшаются в результате изменения прав собственности. Правитель может поддаваться на угрозы и менять правила игры в пользу этой группы граждан, даже если эти правила неэффективны с точки зрения всего общества.

Второе ограничение связано с тем, что эффективные права собственности могут приводить к более высокому доходу в обществе, но более низким доходам для правителя из-за высоких транзакционных издержек сбора налогов. Для того чтобы собрать налоги нужно измерить налоговую базу, организовать сбор налогов и соответствующий контроль. Часто менее эффективная структура прав собственности может приносить правителю больший доход. Государство может торговать монопольными правами и привилегиями вместо того чтобы создавать условия для активной конкуренции, поскольку, получив плату за монополию, правитель не должен создавать сложную систему налогообложения, которая обеспечивала бы поступление налогов в казну. В качестве примера можно привести Испанию времен Фердинанда и Изабеллы. Основным источником финансовых поступлений в королевскую казну была места (гильдия овцеводов), которая в обмен на право овцеводов свободно мигрировать со своими стадами обеспечивала корону надежным источником дохода, но при этом создала препятствия для развития земледелия и утверждения прав собственности, не говоря уже об эрозии почвы.

Олсон и МакГир придерживаются более оптимистического подхода по сравнению с подходом Норта. Они считают, что результат действий правителя, направленных на максимизацию собственного дохода, не обязательно будет столь плохим, как это часто предполагается. Они проводят различие между **бандитами-гастролерами** и **оседлыми бандитами** (оседлые бандиты и правитель рассматриваются как синонимы). Если бандит-гастролер стремится максимизировать краткосрочный доход и будет инвестировать средства прежде всего в технологию перераспределения, то грабежи оседлого бандита приобретают форму

упорядоченного налогообложения, а сам он начинает осуществлять монополию на грабежи в своих владениях. Поэтому он будет заботиться о том, чтобы люди получали побудительный мотив к производству, который отсутствовал у них, когда их дочиста обирал бандит-гастролер. Оседлый бандит будет отбирать лишь часть доходов в виде налогов, оставляя людям стимул добиваться увеличения доходов. Ведь при изъятии всего дохода у населения не сохранится физическая возможность для дальнейшего производства и, кроме того, не будет побудительного мотива к производству, что не менее важно, поскольку возможности оседлого бандита по контролю производственной деятельности населения ограничены. При налогах существует определенность относительно выплат правителю, величина налогов определяется заранее и известна плательщику, поэтому у него появляется стимул к производству, поскольку излишек дохода над налогами он имеет возможность оставить себе.

У правителя меняется структура стимулов: он становится заинтересован в том, чтобы создать побудительные мотивы к производству и обеспечить необходимые для этого условия: пресекать появление бандитов-гастролеров, а также действия своих подданных, направленные на насильственное перераспределение богатства, ведь это отвлекает ресурсы от использования их на цели увеличения налогооблагаемой базы. Действует невидимая рука, которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества.

2. Причины институциональных изменений. Модель институциональных изменений Норта

Будучи стабильными, институты подвержены изменениям, но в большинстве случаев процесс изменения происходит путем непрерывно малых приращений, имеет непрерывный характер, хотя иногда происходят и дискретные, революционные изменения институциональной структуры общества.

Ученые, занимавшиеся этой проблемой по-разному подходили к объяснению причин и источников институциональных изменений. Торнстейн Веблен видел причину институционального развития в склонности человека к «бессмысленной», непрагматической творческой деятельности и экспериментированию, которое он называл «праздным любопытством» и которое, по его мнению, является основной причиной социальных, научных и технологических изменений. «Праздное любопытство», по его убеждению, создает новые стереотипы мышления и способствует появлению новых институтов. Другой источник изменений он видел в конфликтах («трении») между самими институтами, особенно теми, которые сложились в разные исторические и культурные эпохи.

Йозеф Шумпетер главными факторами институционального развития считал инновационную деятельность предпринимателей и других активных членов общества, а также технологический прогресс. Стимулом предпринимателя к инновациям служит поиск прибыли или квази-ренды от инноваций. Его действия творческие и полны риска, и именно они являются причиной создания нового и разрушения старого (Шумпетер говорит о «творческом разрушении»).

Неоинституциональный подход к вопросам институциональной динамики сочетает два основных подхода:

1. первый восходит к Коммонсу, который считал, что институты возникают как преднамеренный результат коллективной воли общества или в результате законотворческой деятельности. Таким образом, по Коммонсу, институты — это результат планомерного, целенаправленного действия.
2. второй подход связан с именем Менгера, который считал, что институты возникают в результате взаимодействия огромного числа экономических агентов, преследующих свои собственные цели. Закон, язык, деньги, рынки и цены, государство, ставка процента и земельная рента, и тысячи других явлений — это в значительной степени непреднамеренный результат общественного развития. Процесс возникновения и развития этих институтов осуществляется медленно, мелкими шагами, эволюционно. Люди постепенно учатся на собственном опыте и на опыте других людей, процесс осуществляется методом проб и ошибок.

Норт выделил следующие основные источники институциональных изменений.

1. Изменения в относительных ценах приводят к институциональным изменениям, которые восстанавливают экономическую эффективность в экономике или способствуют ее достижению. Изменения в относительных ценах (например, изменения в соотношении цен факторов производства — цен на землю и труд, труд и капитал, капитал и землю) меняют стимулы экономических агентов, которые вступают во взаимодействие друг с другом. Новые относительные цены создают новые возможности получения доходов, которые требуют институциональных изменений. В качестве примера Норт приводит изменение в относительных ценах на землю и труд в XIV и XV веках. В этот период в Европе наблюдается резкое сокращение численности населения в результате голода, повторяющихся эпидемий чумы и других болезней,

войн и революций. Это был период абсолютного сокращения численности населения, в результате которого произошло изменение относительных цен факторов производства: земли и труда. Если в XIII веке цена труда снизилась относительно цены земли в результате роста населения, то в XIV и XV веках цена труда возросла относительно цены земли. В результате уменьшилась переговорная сила феодалов, а переговорная сила крестьян возросла, что привело к изменениям в правах собственности. Обострившаяся конкуренция между феодалами за рабочую силу привела к тому, что феодалы снижали ренту и облегчали феодальные повинности, поскольку это было наиболее эффективным средством удержать крестьян-арендаторов. Постепенно контракты об аренде земли стали заключаться на более длительный срок и вскоре аренда стала пожизненной, т.е. возник обычай передачи надела по наследству. Численность населения оставалась низкой на протяжении нескольких поколений, и постепенно право наследования земельного надела стало обычным. Земля обрабатывалась теперь свободными арендаторами или батраками, получавшими поденную плату.

2. Вторым источником институциональных изменений служат технологические инновации, которые в свою очередь ведут к изменению относительных цен. Рассмотрим условный пример институциональных изменений в результате появления новых технологических возможностей. Представим себе, что мы можем отапливать дом не масляным или газовым обогревателем, а с помощью установленного на крыше коллектора солнечных лучей. Чтобы принять решение мы должны сравнить техническую эффективность обогревателей и их цены. Для традиционных видов отопления это сделать нетрудно, а техническая эффективность солнечной батареи очень сильно зависит от институциональных соглашений, принятых в обществе, ведь ваш сосед может вырастить на своем участке дерево, которое будет препятствовать попаданию солнечных лучей в ваш коллектор. Т.е. техническая эффективность новой техники зависит от сложившейся институциональной среды. Институциональное изменение (принятие закона, запрещающее вашему соседу создавать препятствия для пользования солнечной батареей) станет следствием появления новой технологии. Производители солнечных батарей и те, кто намерен пользоваться ими, предпримут определенные действия, которые приведут к институциональным изменениям.

3. И, наконец, еще один источник институциональных изменений — это изменения во вкусах и предпочтениях людей. В качестве примера здесь можно привести серьезное институциональное изменение, которое само по себе не может быть полностью объяснено изменением соотношения цен, и в котором основную роль играли идеи — это движение за отмену рабства в Соединенных Штатах. Ведь во время Гражданской войны в Америке институт рабства еще оставался экономически выгодным. В обществе меняются представления о том, какие блага входят в состав полного потребительского набора нации. Рассмотрим следующий пример. В начале XIX века в Англии стали очевидными бесчеловечные последствия промышленной революции и в обществе стало расти их неприятие, что привело к принятию законов, изменивших институциональную среду. В 1824 году был принят закон графа Шэфтсбери об угольных шахтах, который запрещал использование женского и детского труда на подземных работах. Фабричный закон 1933 года установил минимальные требования к условиям труда, которые должны были соблюдаться для детей и подростков. Он ограничил «свободу» владельцев фабрик в интересах группы населения, которая не могла сама себя защитить. Затем последовали и другие законы, отражавшие изменившиеся представления людей относительно благосостояния общества.

Из рассмотрения этих примеров видно, что в одних случаях институциональные изменения приводили к повышению эффективности (в этом случае какая-то общественная группа выигрывала, и никто при этом не проигрывал). А в других случаях изменения были перераспределительными по своей природе. Выигрыш одной стороны сопровождался потерями для другой группы. Возможен и еще один крайний случай, когда происходит снижение экономической эффективности (в том случае, когда перераспределение богатства в результате институционального изменения сопровождается поиском ренты).

Перераспределительный вариант институциональных изменений является, конечно, наиболее распространенным. Практически всегда найдется группа людей, которая утрачивает возможность получать выгоды при существующих правилах, регулирующих обмен в обществе. В обществе очень много институтов, которые выполняют перераспределительные функции. Теоретически в случае институциональных изменений можно осуществить компенсацию проигравшей стороны. Иногда эта компенсация может иметь существенное значение, чтобы институциональное изменение не принимало конфликтные, насильственные формы. В качестве характерных примеров можно привести отмену рабства в Америке в 1860 году и отмену рабства на Антильских островах, принадлежавших Англии в 1930-х годах. В Англии этот процесс прошел безболезненно, потому что он происходил постепенно, и рабовладельцы получили компенсацию за понесенный ущерб. В Америке решение проблемы отмены рабства вылилось в

гражданскую войну. Стенли — секретарь по ирландским делам предложил в 1833 году систему отмены рабства на Антильских островах. Рабовладельцы получали 15 млн фунтов стерлингов компенсации, которая затем была увеличена до 20 млн фунтов. Кроме того, предусматривался переходный период (7 лет), в течение которого негры находились в промежуточном положении.

Рассмотрим теперь простейшую модель институциональных изменений. Относительные цены изменились, и одна из сторон, участвующих в обмене (это может быть обмен как экономический, так и политический) чувствует, что она одна или они обе могут выиграть от изменения контракта. В этом случае будет предпринята попытка пересмотра контракта. Однако контракты вписаны в иерархию других правил и изменение условий договора может оказаться невозможным без изменения правил, находящихся на более высоких ступенях иерархии (или без нарушения какого-то неформального правила). В этом случае та сторона, которая хочет улучшить свое положение, может попытаться затратить ресурсы на изменение правил, более высокого уровня. Если же речь идет о неформальном правиле, то изменения в относительных ценах могут привести к их эрозии и замене другой нормой. Если люди начинают игнорировать неформальное правило, и оно перестает подкрепляться механизмом принуждения, то со временем оно перестает действовать и заменяется другим институтом.

Источником дискретных институциональных изменений служат войны, революции, завоевания и стихийные природные бедствия, которые нарушают непрерывность институционального развития. **Дискретные изменения** — это радикальные изменения в формальных правилах.

Почему непрерывность институциональных изменений нарушается и происходят революции? Обычно институциональные изменения происходят в рамках, с которыми согласна каждая из сторон. Кризисная ситуация в обществе может разрешаться с помощью перестройки политических институтов, но для этого институциональная структура общества должна предоставлять возможности компромиссов между игроками. Если в обществе нет институциональных рамок для разрешения конфликтов, если отсутствуют институты, которые выполняли бы роль посредника, тогда агенты институциональных изменений могут сформировать коалиции, которые попытаются разрешить кризис с помощью насилия.

Какую роль играет прошлое в современном развитии институтов? Можно выделить два основных подхода к этому вопросу.

1. Сторонники первого считают, что в обществе действует эволюционный механизм, который отбирает наиболее эффективные институты и организации, приносящие наибольшую пользу обществу.
2. Другие авторы уверены, что выживают не обязательно самые эффективные институты и организации. Развитие в прошлом могло пойти по неоптимальному пути.

Круг авторов, которые считают (иногда в неявном виде), что эволюционные процессы в целом ведут в направлении к оптимальности и эффективности, достаточно широк. Их иногда называют историческими оптимистами, а этот подход — **панглоссианским** по имени героя философской повести Вольтера. В философской повести Вольтера «Кандид или оптимизм» есть герой, которого зовут доктор Панглосс — это наставник главного героя. Доктор Панглосс, который с тупым оптимизмом постоянно утверждал: «Все к лучшему в этом лучшем из миров», в конце концов, был повешен за богохульственные речи в Лиссабоне после землетрясения.

В современной экономической литературе этот подход проявляется в попытке оправдать гипотезу о максимизирующем поведении экономических агентов или гипотезу о рациональном поведении ссылкой на естественный отбор. Впервые такая попытка была предпринята Алчианом в 1950 году в его знаменитой статье «Неопределенность, эволюция и экономическая теория».

Статья была написана как ответ на критику предпосылки неоклассической теории о максимизирующем поведении экономических агентов. Это направление критики маржиналистской теории возникло в 1930-х годах в Англии и в 1940-х годах в Америке на базе эмпирических исследований поведения предпринимателей, которые показали, что при принятии решений предприниматели не осуществляют расчет и сопоставление предельных величин издержек и выгод. Зачастую они даже не располагают информацией, необходимой для этих расчетов.

В ответ на эту критику Алчиан заявил, что выживают те фирмы и индивиды, которые максимизируют прибыль, даже если они и не делают это целенаправленно. Он выдвинул аргумент о естественном отборе, который был призван доказать, что обезличенные рыночные силы действуют таким образом, что соблюдаются все теоремы, описывающие поведение фирмы в неоклассической теории, даже если предпосылки о поведении фирмы, направленном на максимизацию прибыли, неверны. В условиях неопределенности, неполной информации и несовершенного знания максимизация прибыли не может быть

руководством к действию. Заранее, *ex ante*, мы не можем сказать, какое поведение приведет к наилучшим результатам. Лишь задним числом, *ex post* можно определить, какие действия принесли наибольшую прибыль.

В теории Алчиана не предполагается, что экономические агенты действуют целенаправленно и сознательно. Индивид может реагировать на неопределенность, строго придерживаясь привычек и обычного поведения, которые ассоциировались с успехом в прошлом, он может использовать метод проб и ошибок, или имитировать поведение наиболее удачных фирм. Рынок же отберет те виды поведения, которые были бы правильными в условиях совершенного предвидения. Подобный тип рациональности Уильямсон называет органической (*organic rationality*). С этим типом рациональности ассоциируются эволюционные теории (Алчиан, Нельсон и Уинтер), а также австрийская школа (Хайек, Менгер, Кирцнер).

Фридмен в статье 1953 года пошел еще дальше и заявил, что **естественный отбор** ведет к оптимизирующему поведению агентов и фирм. Естественный отбор у Фридмена — это основание для того чтобы предполагать, что агенты действуют так, как будто они рационально стремятся максимизировать ожидаемый результат, независимо от того, делают они это или нет. «Таким образом, они как будто знают соответствующие функции спроса и издержек, вычисляют предельные издержки и предельный доход от всех доступных им видов деятельности и увеличивают масштаб каждого из видов деятельности до такого момента, пока соответствующие предельные издержки и предельный доход не сравняются».

У этих авторов, однако, остается неясным сам механизм естественного отбора. Алчиан предполагает, что фирмы имитируют тех, кому удастся максимизировать прибыль. Но остается невыясненным вопрос о том, откуда фирмы знают, какие характеристики они должны имитировать. В качестве критики идеи Алчиана Пенроуз высказывает аргумент о том, что в экономике нельзя проводить аналогию с естественным отбором в биологии, поскольку не обнаружен экономический аналог наследственным характеристикам, передаваемым с помощью генов.

Уинтер и Нельсон нашли подобный аналог в рутинах, которым следует фирма. Рутин для них — это общий термин для всех нормальных и предсказуемых образцов поведения фирмы: конкретных технических методов производства товаров и услуг, заказа нового оборудования, политики в области инвестирования и НИОКР, реклама и стратегия деловой активности в отношении диверсификации продукта и заграничных инвестиций. Они наследуются в том смысле, что у организмов завтрашнего дня многие характеристики те же, что и у породивших их современных организмов. «Рутины являются основным понятием, характеризующим постоянство поведения в нашей экономической теории: «рутины подобны генам». В первом приближении можно ожидать, что фирмы поведут себя в будущем соответственно рутинам, применявшимся ими в прошлом». Рутины подвержены отбору: организмы с определенными рутинами могут функционировать лучше других, и их относительная значимость в отрасли возрастает.

Итак, этот подход основывается на идее о том, что капиталистическая конкуренция действует подобно эволюционному процессу в биологии, отбирая наиболее эффективные институциональные формы и способы организации. Эта идея прослеживается в работах Йенсена, Уильямсона, Меклинга, Норта и других институционалистов. Так, Норт в работе 1981 года «*Structure and Change in Economic History*» утверждает, что конкуренция заботится о том, что выживают наиболее эффективные институты, а неэффективные гибнут, а Йенсен, Меклинг и Уильямсон предполагают, что типичная иерархическая капиталистическая фирма — это наиболее эффективная форма потому, что она преобладает в современном мире.

Сторонники второго подхода обращают внимание на те явления, которые противоречат тезису о том, что выживают только наиболее эффективные институциональные структуры и организационные формы. Одно из таких явлений — это зависимость от траектории развития (*path dependence*).

Если бы институты существовали в мире, где трансакционные издержки равны нулю, то предшествующее экономическое развитие не имело бы никакого значения. Изменения в относительных ценах или в предпочтениях немедленно влекли бы за собой соответствующую перестройку институтов. Но в реальном мире, где трансакционные издержки не равны нулю, важное значение приобретает сам процесс, в ходе которого возникли современные институты, ведь этот процесс ограничивает выбор в будущем. Именно он определяет расходящиеся направления развития общества, политических систем и экономик. «Зависимость от траектории предшествующего развития означает, что история имеет значение. Нельзя понять альтернативы, с которыми мы сталкиваемся сегодня (и определить их содержание в процессе моделирования экономической деятельности), не проследив путь инкрементного развития институтов».

Норт иллюстрирует расходящиеся пути развития на примере двух стран: Англии и Испании. В начале XVI века между Англией и Испанией существовало много общего, и перед ее правителями стояла одна и та

же проблема: получение дополнительного источника дохода. Чтобы получить доход правителям пришлось договариваться со своими подданными, и в обмен на рост налогов появились новые формы народного представительства.

В ходе революции 1688 года в Англии удалось добиться конституционного ограничения произвола правителя, после чего стали возникать экономические институты, вызвавшие относительное упрочение прав собственности. Возросшая надежность и устойчивость прав собственности во времени привела к возникновению финансовых рынков в Англии, что способствовало экономическому росту страны. Одновременно распространялись и укреплялись идеологические установки, которые сыграли свою роль в институциональных изменениях.

В Испании, напротив, в противостоянии между короной и кортесами верх брала корона, что означало постепенный упадок органа народного представительства. Правителям удавалось создавать неэффективные права собственности, которые мешали экономической деятельности, однако, приносили значительный доход короне. Постепенно возник громоздкий и сложный бюрократический аппарат.

Институциональная структура метрополий отразилась позднее на различных путях развития их колоний. Норт писал: «Контраст между историями Северной и Южной Америки дает, вероятно, наилучший пример того, к каким последствиям приводит различие путей институциональной эволюции». Первым, кто привлек внимание ученых, занимающихся экономической историей, к проблеме зависимости от пути развития, был Поль Дэвид, написавший небольшую статью под названием «Клио и экономическая теория QWERTY». Он попытался объяснить, как возник и был закреплён необычный стандарт расположения клавиш на пишущей машинке, какой набор случайных обстоятельств придал устойчивость этому стандарту, вопреки многим более удобным решениям. Первые шесть букв на клавиатуре компьютера образуют последовательность QWERTY. Первоначально подобная клавиатура использовалась на печатных машинках. Но эта клавиатура не самая удобная. В 1932 году Дворак запатентовал клавиатуру, которая приводит к рекордной скорости печатания — так называемая «упрощенная клавиатура Дворака». В 1940-х годах эксперименты, проведенные морским флотом США, показали, что возросшая эффективность использования этой клавиатуры окупит издержки переобучения группы машинисток в течение десяти дней их работы в течение полного рабочего дня. Дворак умер в 1975 году, а его клавиатура так и осталась непризнанной. Мир упорно отказывался от его изобретения.

Расположение QWERTY на печатной машинке возникло потому, что оно позволяло уменьшить частоту столкновения литерных рычагов. В 1880-х годах были изобретены более удачные машинки без литерных рычагов, с цилиндрическими рукавами, и на них стали использовать другое расположение букв. Но в период 1895-1905 гг. на рынке предлагались в основном машинки QWERTY, которые назывались универсальными. Почему этим машинкам удалось вытеснить другие, более удобные?

Печатные машинки были элементом большой довольно сложной системы производства, все составные части которой были взаимосвязаны. Кроме производителей и покупателей печатных машинок в нее входили машинистки и ряд организаций, частных и общественных, которые осуществляли подготовку машинисток. Эта система сложилась эволюционно, ее никто не планировал и не разрабатывал в отличие от самих технических средств, усовершенствованием которых занимались целенаправленно.

В конце 1880-х годов наступила эпоха печатания вслепую. Машинистки должны были учиться этому на определенной клавиатуре. Фирмы приобретали машинки QWERTY, потому что большинство машинисток обладало навыками печатания на них. Фирмам было безразлично, какую машинку приобретать, машинисткам было безразлично, на каких машинках учиться печатать. Но каждое случайное решение в пользу QWERTY повышало вероятность того, что следующий экономический агент также выберет машинку QWERTY.

Нетрудно отыскать и другие примеры технологических аномалий подобного рода. Упорное существование узкой железнодорожной колеи, вытеснение системами с переменным током других систем, работающих на токе постоянном, победа бензинового автомобильного двигателя над паровым и электрическим — все это иллюстрация того факта, что выбранное однажды направление изменений в технологической сфере может привести к преобладанию одного технического решения, даже, если оно оказывается менее эффективным по сравнению с альтернативным решением, которому не удалось закрепиться.

Что такое **зависимость от траектории развития** применительно к экономическим институтам общества? Применительно к обществу это понятие означает, что общество и экономика воспроизводят социальные и культурные институты прошлого, постепенно внося в них изменения. В наиболее простом

виде эту зависимость от траектории развития можно представить следующим образом. Мы имеем первоначальный набор институтов, который создает, например, отрицательные стимулы к производственной деятельности. В этой институциональной среде создаются организации и группы, которые получают выгоду в рамках действующих правил. Возникает идеология, которая не только оправдывает существующую структуру общества, но и объясняет слабое функционирование экономики. Результатом будет политика, усиливающая существующие институты и организации, а также действующие в этой системе стимулы.

В литературе выделяется несколько форм зависимости от траектории развития. Идею о существовании различных форм данного явления предложили Марк Ро, который говорит о слабой, средней и сильной степени зависимости от траектории развития, а также Стэн Либовиц и Стефен Марголис, которые выделили зависимость первой, второй и третьей степени.

Чтобы понять различие между этими формами зависимости от траектории развития, рассмотрим следующий условный пример. Мы едем по дороге, на которой много поворотов и думаем о том, что прямая дорога была бы более удобной. Но современная дорога зависит от того пути, который был выбран много веков тому назад торговцем мехами, прорубавшем эту дорогу в дремучем лесу, где водились волки. Чтобы избежать встреч с хищниками, он обходил места их обитания. Поскольку он не был хорошим охотником, то путь получился не прямой, а с множеством поворотов. По этой дороге позже ездили люди, расширяли ее, вдоль дороги стали вырастать селения, возникла промышленность. Дорогу заасфальтировали, сделав ее пригодной для современного транспорта. Но вот настало время ремонтировать дорогу и возник вопрос, не стоит ли сделать эту дорогу прямой? Но тогда придется сносить дома и закрывать фабрики. Конечно, если бы дорогу строили сейчас, то выбрали бы прямой путь. Но общество уже осуществило инвестиции в эту дорогу и в инфраструктуру, связанную с ней, и вся система будет приспосабливаться к этой дороге: водители будут приобретать соответствующие навыки езды, будут разрабатываться специальные автомобили, рассчитанные на большое количество поворотов и т.д.

С помощью этого примера мы теперь проиллюстрируем различные формы зависимости от траектории развития

1. **Слабая форма или зависимость от пути развития первой степени.** Эта форма имеет место тогда, когда один институциональный (или технологический) результат был бы не хуже альтернативного. Каждый хорош по-своему, каждый достаточно эффективен. В прошлом общество осуществило выбор между двумя институтами, и этот выбор закрепился. Выбранный институт функционирует не хуже, чем альтернативный, от которого отказались. Примером зависимости от траектории развития этого вида может служить выбор в пользу правостороннего или левостороннего движения, сделанный в различных странах.

2. **Средняя форма или зависимость от траектории развития второй степени.** Зависимость от траектории развития этого типа связана с неэффективностью выбранного пути. Она определяется неспособностью индивидов к совершенному предвидению будущего, поэтому решения, которые представлялись эффективными *ex ante*, не всегда могут оказаться эффективными *ex post*. Если бы мы осуществляли свой выбор сейчас, то выбрали бы другую альтернативу, поскольку неэффективность выбора уже очевидна. Но инвестиции в связи с выбранной альтернативой уже осуществлены, и перестраивать систему неэффективно. Мы сожалеем о сделанном в прошлом выборе, но нет никакого экономического смысла в изменении. В нашем абстрактном примере предположим, что издержки уничтожения волков были равны выгоде от прямой дороги. Развитие могло пойти по любому пути, но первый торговец, который путешествовал через лес, был плохим охотником, поэтому у нас теперь дорога с множеством поворотов. Для этого торговца прямая дорога была более дорогостоящей, но если бы первым прошел хороший охотник, то дорога была бы прямой. Но сейчас издержки выравнивания дороги слишком высоки, и мы лишь сожалеем о том, что было сделано, однако выбор другой альтернативы сейчас был бы неэффективным.

Можно применить эти абстрактные рассуждения к выбору модели корпоративного управления. Любая из моделей корпоративного управления имеет свои недостатки и связана с определенными издержками. В американской системе — это агентские издержки, связанные с положением управляющих, слишком короткий временной горизонт принятия решений, издержки, связанные с жесткой вертикальной интеграцией. В германской и японской моделях — это агентские издержки, связанные с финансовыми институтами, чрезмерные вложения в долгосрочные инвестиционные проекты, подавление инновационной активности. Однако переход от одной модели корпоративного управления к другой в каждой из этих стран был бы неэффективным.

3. **Сильная форма или зависимость от пути развития третьей степени.** Она имеет место тогда, когда ценность новой дороги превышает издержки сноса зданий и строительства новой дороги. Однако мы не строим новую дорогу, потому что кроме невозвратных издержек есть еще издержки другого рода, которые препятствуют строительству новой дороги, причем эти издержки создаются самой старой дорогой и связаны, во-первых, с информацией, которой мы располагаем (и нашей идеологией) и, во-вторых, с общественным выбором и транзакционными издержками политических рынков. Сторонники новой дороги, возможно, не имеют никакого влияния в законодательных органах, а те группы, которые связаны со старой дорогой и которые возникли благодаря этой дороге, возможно, весьма влиятельны, и могут блокировать перемены. В этом случае осуществить перемены помешают транзакционные издержки политических рынков. Возможно также, что информацию, которая помогла бы обосновать выбор новой дороги и определить, где должна проходить эта новая дорога, очень трудно оценить, потому что мы ничего не знаем о новой дороге, а когда начинаем над этим задумываться, то наши рассуждения принимают направление, заданное нашими представлениями о «нормальных» дорогах. Имеющиеся в наших головах ментальные конструкции, заданные нашим движением по определенной траектории развития, мешают нам выбрать новый путь. Для человеческого мышления характерна ограниченность возможностей воображения. Эти пределы определяются опытом и привычным мышлением, которые зависят от той культуры, частью которой является человек. Общество не может эффективно рассуждать о новом пути, потому что у него нет соответствующего словаря, концепции и даже веры в то, что другой путь вообще может существовать. Таким образом, дополнительным источником возможной неэффективности институтов могут быть идеи и идеологические установки, которые определяют те ментальные конструкции, при помощи которых люди обрабатывают информацию, необходимую для принятия решений.

При третьей форме зависимости от траектории развития следование по старому пути ведет к результату, который неэффективен, но в этом случае результат можно исправить. Траекторию движения общества в случае зависимости слабой и средней формы нельзя исправить при нашем состоянии знания и тех альтернативах, которые доступны. Сильная степень зависимости в принципе предполагает возможность исправить траекторию движения, и она в наибольшей степени и привлекает внимание экономистов.

Основные понятия

Агент институциональных изменений
 Дискретные институциональные изменения
 Зависимость от пути развития
 Институциональное равновесие
 Институциональное изменение
 Государство
 Теория социального контракта
 Теория эксплуатации
 Гастролирующий бандит
 Оседлый бандит

Вопросы для повторения

1. Как Норт определяет понятие «государство»?
2. Как теория социального контракта Локка объясняет появление государства?
3. Как объясняет появление государства теория эксплуатации Гоббса?
4. Как Норт соединяет в своей теории идеи Гоббса и Локка?
5. Какие услуги обменивает правитель на налоги в модели государства Норта?
6. Как вы понимаете идею о том, что государство ведет себя как монополист, осуществляющий ценовую дискриминацию?
7. Чем ограничена монопольная власть правителя в модели Норта?
8. По каким причинам правитель выбирает неэффективные права собственности?
9. В чем отличие гастролирующего бандита от оседлого бандита и как его можно применить в экономической теории государства?
10. Как вы понимаете идею Олсона и МакГи о невидимой руке, которая заставляет правителя действовать в интересах всего общества?

1. Кто является агентами институциональных изменений?
2. Почему так важна стабильность институциональной структуры?
3. Как соотносятся стабильность институциональной структуры и ее эффективность?
4. Что такое институциональное равновесие?
5. Опишите в общих чертах модель институциональных изменений Норта.
6. Как называются дискретные институциональные изменения?
7. Какие особенности институциональной структуры общества могут привести к революции?
8. Объясняет ли экономическая теория участие людей в революции и как это соотносится с понятием «безбилетника»?
9. Какие два подхода применительно к институциональным изменениям можно выделить в экономической теории?
10. Какой подход называется «панглоссианским» и почему?
11. Что такое «зависимость от пути развития» и как она проявляется в институциональной сфере?
12. Какие формы зависимости от пути развития вам известны? Какая из них представляет наибольший интерес для экономистов и почему?

Тесты

1. В рамках институционального подхода границы государства определяются:
 - а) его захватнической политикой;
 - б) его способностью осуществлять контроль на определенной территории и облагать налогом граждан;
 - в) политической волей;
 - г) установлением формальных «правил игры» на определенной территории.
2. К функциям государства с рыночной системой институтов не относятся:
 - а) кредитно-денежная и налогово-бюджетная политика на различных фазах экономического цикла;
 - б) установление «правил игры» в обществе;
 - в) установление единых норм и стандартов для измерения качества продукции;
 - г) регулирование ценами и объемами производства продукции.
3. В рамках неоинституциональной теории причиной появления государства является:
 - а) минимизация трансакционных издержек;
 - б) способность государства управлять экономическими процессами;
 - в) «присмотр» за рыночным механизмом;
 - г) политическая воля отдельных групп интересов.
4. По Дж. Бьюкенену, угроза Левиафана появляется на:
 - а) конституционной стадии;
 - б) постконституционной стадии;
 - в) на стадии социального договора;
 - г) в государстве «защищающем».
5. Теория «оседлого бандита» М. Олсона рассматривает:
 - а) «справедливое» распределение доходов в обществе;
 - б) рациональное поведение политиков;
 - в) рациональное поведение бандита;
 - г) идеальную структуру общества.
6. К институциональным технологиям относятся:
 - а) технологии проведения предвыборной кампании;
 - б) технологии, связанные с внедрением новых «правил игры» в обществе;
 - в) производственные технологии;
 - г) технологии, связанные с производством товаров и услуг.

7. QWERTY-эффектом не является:
 - а) право- и левостороннее движение;
 - б) различные технологические стандарты, существующие одновременно в разных странах или в одной стране;
 - в) конвейерная система;
 - г) принципиально различное программное обеспечение для компьютеров.

8. Институциональная ловушка это:
 - а) влияние неформальных норм на формальные правила;
 - б) несогласование формальных и неформальных правил;
 - в) устойчивая неэффективная норма;
 - г) закрепление неформальных норм в законодательстве.

9. Примером институциональной ловушки не является:
 - а) бартер;
 - б) государство;
 - в) теневая экономика;
 - г) коррупция.

10. В издержки, связанные с выходом из институциональной ловушки, не входят:
 - а) издержки, связанные с разрушением механизма лоббирования старой нормы;
 - б) издержки производства продукции;
 - в) издержки адаптации новой нормы к существующей институциональной среде;
 - г) издержки создания сопутствующих норм, без которых функционирование новой нормы будет неэффективно, и т.д.

Литература

1. Агапова И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: Экономист, 2006. (гл. 7-8);
2. Бренделева Е.А. Неоинституциональная экономическая теория: учеб. пособие. – М.: Дело и Сервис, 2006. (гл.6);
3. Введение в институциональный анализ: Учеб. пособие / Под. ред. В.Л. Тамбовцева. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996. (гл.2.);
4. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие – М.: Гардарики, 2007. (гл. 6);
5. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3 . – М.: ГУ ВШЭ, 2000. (гл.13,14);
6. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007. (гл.5-6);
7. Мамаева Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций. – М.: «Дашков и К», 2009. (гл. 11);
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд эконом. книги “Начала”, 1997.;
9. Норт Д. Понимание процессов экономических изменений. – М.: ГУ ВШЭ, 2010.
10. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. (гл. 6-7);
11. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2000. (гл.7,11-12);
12. Тамбовцев В.Л. Государство и экономика. – М.: Магистр, 1997.;
13. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. (гл.16-17).

Итоговый тест

1. Согласно Норту причиной институциональных изменений является:
 - а) взаимодействие между институтами и организациями;
 - б) изменение механизмов управления контрактными отношениями;
 - в) противоречие отношений власти и контроля;
 - г) изменения в структуре прав собственности.
2. Конфликт между интересами собственников и менеджерами углубляется из-за:
 - а) асимметрии информации;
 - б) жёсткого контроля со стороны собственника;
 - в) приятельских отношений между менеджером и владельцем;
 - г) нет верного ответа.
3. Трансакция это:
 - а) обмен товарами и спецификация прав собственности;
 - б) отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом;
 - в) издержки ведения переговоров;
 - г) издержки поиска информации.
4. Теория общественного выбора изучает:
 - а) рынки услуг;
 - б) рынки товаров и услуг;
 - в) «политические рынки»;
 - г) верны ответы а) и в)
5. Предпосылками неоклассической теории не являются:
 - а) стабильные предпочтения, которые носят эндогенный характер;
 - б) рациональный выбор (максимизирующее поведение);
 - в) неравновесие на макроуровне для обеспечения более активной деятельности индивидов;
 - г) равновесие на рынке и общее равновесие на всех рынках.
6. В модели институционального равновесия функция трансакционных издержек является:
 - а) спросом на институты;
 - б) предложением институтов;
 - в) кривой продуктовой трансформации;
 - г) все ответы не верны.
7. Что не относится к размыванию прав собственности:
 - а) ограничение государства на свободную продажу земли;
 - б) добровольное делегирование части правомочий;
 - в) ограничения государства на предприятия загрязняющие окружающую среду;
 - г) приобретение прав собственности, связанное с нарушением законодательства в ходе приватизации.
8. Какие виды затрат не включаются в трансакционные издержки:
 - а) издержки контроля выполнения контракта;
 - б) издержки поиска информации;
 - в) транспортные издержки;
 - г) издержки эксплуатации экономической системы.
9. Спецификация прав собственности означает:
 - а) определение законных путей передачи собственности;
 - б) исключение других субъектов из свободного доступа к ресурсу;
 - в) определение объекта собственности;
 - г) определение субъекта собственности.

10. Применение товарных знаков и ярлыков служит для снижения:

- а) издержек поиска информации;
- б) издержек измерения;
- в) издержек масштаба;
- г) издержек спецификации и защиты прав собственности.

11. Согласно М. Олсону сочетание общих и индивидуальных интересов сравнимо с рынком:

- а) монополии;
- б) олигополии;
- в) монополистической конкуренции;
- г) совершенной конкуренции.

12. Впервые понятие организации как экономического феномена было использовано для построения своей теоретической концепции:

- а) М. Вебером;
- б) А. Маршаллом;
- в) Д. Кейнсом;
- г) К. Марксом.

13. В классификации Уильямсона используются две основные модели рационального поведения:

- а) рациональность и следование своим интересам;
- б) рациональность и иррациональность;
- в) на самом деле их три;
- г) иррациональность и следование интересам группы.

14. Отметьте правильное утверждение:

- а) старый институционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики»;
- б) неинституционализм подверг критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики»;
- в) никто и никогда не подвергал критике положения, составляющие «жесткое ядро неоклассики»;
- г) понятие «жесткое ядро неоклассики» не известно экономической науке

15. Вы заключили со своим другом пари, призвав в свидетели вашего общего знакомого, который известен вам обоим своей непредвзятостью. Какой тип контракта вы заключили:

- а) классический;
- б) неоклассический;
- в) отношенческий;
- г) такое пари нельзя считать контрактом.

16. Кто из приведенных экономистов не является представителем «Новой институциональной экономики»:

- а) Р. Коуз;
- б) Г. Саймон;
- в) О. Уильямсон;
- г) Л. Тевено.

17. В какой из перечисленных трансакций одним из отличительных признаков является непроизводительность обмена:

- а) трансакция рациирования;
- б) трансакция управления;
- в) трансакция сделки.

18. Какое из приведенных определений не является определением института:

- а) совокупность ролей и статусов, предназначенная для удовлетворения определенной потребности;
- б) объединение граждан для защиты общих интересов;
- в) принятая в настоящее время система общественной жизни;
- г) коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия.

19. Под оппортунистическим поведением понимают:

- а) невыполнение приказа начальника;
- б) следование своим интересам путем кооперации с коллективом предпринимателей;
- в) неумышленное разглашение коммерческой тайны;
- г) отказ обладателя специфического фактора производства выполнять свои функции без повышения оплаты.

20. Какие поведенческие предпосылки являются наиболее важными для возможности заключения отношенческого контракта:

- а) оппортунистическое поведение;
- б) рациональность (максимизация);
- в) доверие, исключающее оппортунистическое поведение;
- г) послушание (слабая форма следования своим интересам).

21. Какие институты являются важнейшими в рыночной экономике в трактовке О. Уильямсона:

- а) собственность, хозяйственная этика, фирмы;
- б) государство, профсоюзы, парламент;
- в) фирмы, рынки, отношенческая контрактация;
- г) классическая, неоклассическая и отношенческая контрактации.

Вопросы к зачету и к контрольной работе

Контрольная работа раскрывает 4 вопроса по последней цифре номера зачетной книжки. Например, если у Вас последняя цифра номера зачетной книжки 2, то вопросы, на которые вы отвечаете, соответственно: 2,12,22,32.

1. Ядро и защитный пояс неоклассической концепции. Критика основных предпосылок неоклассической концепции.
2. Ядро и защитный пояс институционализма. Основные направления и проблематика институционализма.
3. Факторы, влияющие на экономическое поведение. Рутин и экономическая культура.
4. Структура и классификация поведенческих норм.
5. Роль институтов. Основные типы ситуаций, приводящих к возникновению институтов.
6. Трансакции сделки, управления и рациионирования.
7. Трансакционные издержки поиска информации.
8. Трансакционные издержки ведения переговоров и составления контрактов.
9. Трансакционные издержки принуждения к исполнению контрактов. Частные механизмы защиты соглашений.
10. Репутационный механизм защиты соглашений. Правовая система защиты контрактов.
11. Трансакционные издержки защиты контрактов. Налоги как трансакционные издержки.
12. Общие, специфические и идиосинкратические активы.
13. Формы управления разными видами транзакций.
14. Принципы заключения договора. Существенные, обычные и случайные условия договора.
15. Элементы структуры договора. Виды договоров
16. Совершенный и реальный контракт.
17. Общая характеристика взаимоотношений принципала и агента в теории агентства.
18. Оппортунизм на стадии заключения контракта.
19. Механизмы борьбы с неблагоприятным отбором.
20. Оппортунизм на стадии исполнения контракта.
21. Способы ограничения морального риска.

22. Общая характеристика теории неполных контрактов. Способы ограничения вымогательства.
23. Общая характеристика теории транзакционных издержек в анализе экономики права. Классический контракт.
24. Неоклассический и отношенческий контракт.
25. Виды контрактов и формы управления разными видами трансакций.
26. Оппортунизм и основные типы контрактов.
27. Сравнительные характеристики контрактных теорий.
28. Основные юридические понятия теории прав собственности
29. Расщепление, спецификация и размывание прав собственности
30. Режимы собственности
31. Теорема Р.Коуза
32. Агент институциональных изменений
33. Дискретные институциональные изменения
34. Зависимость от пути развития
35. Институциональное равновесие
36. Институциональное изменение
37. Теория социального контракта
38. Теория эксплуатации
39. Концепция «гастролирующего бандита»
40. Концепция «оседлого бандита»

Словарь терминов по институциональной экономике

А

Абсолютные права собственности – это те права, которые определены безотносительно соглашений между отдельными экономическими агентами.

Автократ – носитель суверенной власти, позволяющей присваивать любую собственность.

Агентские отношения (отношения управления поведением исполнителя) – это контракт, в рамках которого один или более субъектов (поручителей, принципалов) привлекают (нанимают) другого субъекта (исполнителя, агента) для выполнения действий (предоставления услуг) от их имени, что предполагает делегирование исполнителю некоторых прав принятия решений.

Адаптивная эффективность – наличие правил, формирующих направление развития экономической системы во времени.

Адаптивная эффективность институтов – способность институтов распределять правомочия между экономическими субъектами в складывающейся на данный момент ситуации.

Аллокативная эффективность – возможность достижения стандартного неоклассического критерия Парето.

Аллокативная эффективность институтов – способность институтов распределять правомочия между экономическими субъектами оптимальным образом.

Анкета (или опросный лист) – это объединенная единым исследовательским замыслом система вопросов, направленная на выявление мнений и оценок респондентов и получение от них информации об интересующих фактах.

Антимонопольное законодательство – законодательство, закрепляющее основные положения государственной антимонопольной политики, направленной на предупреждение и пресечение злоупотребления хозяйствующими субъектами доминирующим положением на товарном рынке, а также формы недобросовестной конкуренции и способы ее преодоления.

Артефакт – любая система, созданная человеком, для выполнения функции или достижения цели: самолет, симфония, министерство и др.

Асимметрия информации – неравномерное распределение информации, необходимой для заключения соглашения, между потенциальными контрагентами.

Атомизм – рассмотрение экономической системы как механической общности изолированных друг от друга индивидов.

Б

Базовая компетенция фирмы – одна из форм экономии от разнообразия, возникающая в результате способности фирмы качественно осуществлять определенные виды деятельности. Обычно этот термин используется в тех случаях, когда фирма способна самостоятельно разрабатывать, изготавливать и реализовывать определенный продукт.

Безбилетника проблема – затрудненность осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Блокировка (lock-in) – неоптимальное состояние системы, которое является результатом прошлых событий и из которого не существует мгновенного выхода.

Бригадное производство – производственный процесс, в котором выпуск отдельных товаров не может быть определен отдельно для каждого рабочего.

«Бритва Оккама» – принцип, в соответствии с которым если две теории дают одинаковые предсказания, то предпочтение должно быть отдано более простому варианту.

В

Вертикальная интеграция – переход двух или большего числа смежных стадий в производстве и оптовой торговле в единую собственность и под единое управление, т.е. процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

Властные отношения – отношения, при которых одна сторона (руководитель) имеет право, по крайней мере в определенных пределах, определять поведение другой стороны (подчиненного) и соответственно осуществлять надзор и контроль, вознаграждать и наказывать подчиненного.

Власть – социальные взаимодействия, где некоторые люди обладают способностью воздействовать на других людей.

Внесение залога – депонирование определенной денежной суммы (залога) в качестве гарантии выполнения обязательств по контракту.

Внешние институты – совокупность правил, которые структурируют взаимодействие индивидов в данной организации с внешней средой.

Внешние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе участвующих в контракте.

Внешняя защита контрактов – механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством участия третьей стороны (суда, групп частной инициативы в форме незаконных организаций, профессиональных объединений и т.п.).

Внутренние институты – совокупность правил, которые структурируют взаимодействие между членами организации.

Внутренние экстерналии – такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте.

Внутренняя защита контракта – механизм, обеспечивающий соблюдение правил, структурирующих взаимодействие между экономическими агентами, посредством самоограничения или действий контрагента.

Воровство – лишение владельцев определенного имущества, принадлежащего им по праву собственности.

Вторая теорема экономики благосостояния – утверждает, что всякое Парето-оптимальное состояние является равновесным для некоторого первоначального распределения вкладов факторов производства.

Вторая экономическая революция – радикальное изменение ресурсообеспеченности населения, основанное на эластичном предложении новых знаний, использовании капиталоемких технологий и соответствующих им форм экономической организации.

Вымогательство (шантаж) – форма постконтрактного оппортунистического поведения одного экономического агента, направленного на присвоение квазиаренды, производимой с помощью специфических активов в результате инвестиций в них других экономических агентов. Проблема вымогательства непосредственно обусловлена ограниченным сроком действия контрактов и высокими издержками по их защите от нарушений.

Г

Гарантированный (защищенный) долг, или заем – заем, обеспечением которого служит конкретный актив. При невыполнении заемщиком условий контрактного соглашения кредитор может на законном основании завладеть данным активом.

Гибридное институциональное устройство – долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Гистерезис (греч. hysteresis – отставание, запаздывание) – одна из форм зависимости движения экономической системы от ее прошлой траектории. Представляет собой зависимость конечных результатов системы от ее предшествующих результатов.

Горизонтальная интеграция – 1) экспансия, осуществляемая фирмой путем приобретения фирм-конкурентов или слияния с ними; 2) любое проникновение фирмы в смежные сферы деятельности без осуществления вертикальной интеграции.

Государственная собственность – набор правомочий на определенный ресурс принадлежит государству.

Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого определены его способностью облагать налогом подданных (по Д. Норт).

Государство контрактное – это государство, где порядок является непосредственным результатом соглашения между самостоятельными субъектами.

Государство эксплуататорское – это государство, являющееся агентом группы или класса, а его функция состоит в извлечении доходов из других групп индивидуумов в пользу данного класса.

Гражданское право – совокупность правовых норм, основанных на своде кодифицированных законодательных установлений. Например, римское право, кодекс Наполеона и аналогичные кодексы, принятые в большинстве европейских стран.

Группа специальных интересов – совокупность агентов, характеризующихся совпадением экономических интересов, что означает заинтересованность каждого из участников группы в достижении соответствующих результатов.

Д

Двусторонняя зависимость – воспроизводящееся отношение зависимости между покупателем и продавцом, когда один из них или оба осуществили долгосрочные специфические инвестиции в поддержку другого.

Двусторонняя структура управления – структура, в которой стороны остаются формально самостоятельными, хотя механизм цен дополняется объемами и графиками поставки и т.п., то есть двусторонними долгосрочными контрактами.

Деинституционализация – распространение поведения, противоречащего существующим правилам игры.

Денежный внешний эффект – экстерналия, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента.

Децентрализация – ситуация, когда власть и приказы не играют никакой роли в координации использования ресурсов (Х. Демсец).

Деятельность по оказанию влияния – действия, совершаемые в корыстных целях, чтобы повлиять на принимаемые другими лицами решения. Целью такой деятельности часто является перераспределение рент и квазирент.

Дивергенция (лат. divergere – расхождение) – расхождение признаков в процессе эволюции.

Диверсификация – для индивидуального инвестора – распределение инвестируемых средств между разнообразными активами; для фирмы – деятельность в различных сферах бизнеса. В обоих случаях целью диверсификации является снижение уровня риска.

Дилемма заключенных – стратегическая ситуация, смоделированная как игра нормального типа, в которой каждый игрок имеет предпочтительную стратегию – наилучшую вне зависимости от ожидаемого поведения других игроков, однако осуществление этих предпочтительных стратегий приводит к возникновению ситуации, по сравнению с которой Парето-предпочтительность является ситуацией, которая могла бы быть достигнута при осуществлении каких-либо иных стратегий. Описывает ситуацию, когда двое заключенных должны не сговариваясь выбрать линию своего поведения на следствии (признаваться или не признаваться), причем от этого зависит возможность минимизировать свой срок наказания.

Диктатура – система принятия решений, когда один агент систематически навязывает свой выбор другим участникам организации.

Дискретные институциональные изменения – радикальные изменения в формальных правилах.

Дихотомия (гр. *dichotomia* < *dicha* на две части + *tomē* сечение – разделение надвое) – способ классификации: классы, понятия, термины и др. разбиваются на пары соподчиненных элементов.

Доминирующая стратегия – стратегическое поведение фирмы, обеспечивающее ей максимизацию прибыли или минимизацию потерь. В теории игр считается, что игрок (фирма) выберет доминирующую стратегию, независимо от реакции своего партнера.

Достоверные обязательства (обещания, заслуживающие доверия) – информация, содержащаяся в условиях контракта или в поведении контрагентов, направленных на формирование ожиданий относительно гарантированного совершения тех или иных действий в будущем.

3

Задача обеспечения выполнения контракта – математическая задача минимизации издержек, которые несет поручитель, пытаясь побудить исполнителя, имеющего собственные интересы, действовать определенным образом. Именуется также задачей обеспечения выполнения контракта с минимальными издержками.

Заинтересованная сторона – любой индивид или группа, непосредственно заинтересованные в поддержании непрерывной и прибыльной деятельности фирмы (акционеры, кредиторы, работники, потребители, поставщики, жители районов, в которых фирма набирает персонал, и т. д.).

И

Игра – взаимоотношения экономических субъектов в ситуациях с заранее установленными правилами, когда необходимо принимать соответствующие решения.

Игра с ненулевой суммой – игра, во время которой группа игроков в целом изменяет свое благосостояние.

Игра с нулевой суммой – игра, в ходе которой происходит перераспределение выигрыша между участниками, причем выигрыш одних возникает за счет проигрыша других игроков.

Избирательные стимулы – это стимулы, которые применяются к индивидуумам избирательно, в зависимости от того, вносят они вклад в обеспечение коллективным благом или нет.

Издержки институциональной трансформации – затраты, связанные с переходом от одних правил к другим, от одних институтов к другим.

Иерархия – 1) идеальное распределение полномочий, при котором каждый работник имеет только одного начальника, а организация – единственного высшего руководителя; 2) любая система распределения полномочий между работниками с соответствующим их ранжированием.

Имплицитные контракты – взаимные обязательства сторон, не оформленные юридически, но выполнение которых стороны считают обязательным условием своих взаимоотношений.

Интенсивность стимулирования – установленная стимулирующим контрактом степень влияния улучшения результатов работы на ожидаемый доход работника.

Информационная асимметрия – различия в информации, которой располагают отдельные лица, в особенности в тех случаях, когда эта информация необходима для выработки эффективного плана или для оценки работы отдельных лиц.

Институт – ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также механизмы, обеспечивающие соблюдение данных правил.

Институциональная ловушка – неэффективность сложившихся институтов, устойчивых правил, т.е. повторяющееся следование поведенческим установкам, приводящим к неблагоприятным экономическим последствиям; другими словами, устойчивый неэффективный институт.

Институциональная среда – совокупность основополагающих политических, социальных и юридических правил, которые образуют базис для производства, обмена и распределения.

Институциональное проектирование – деятельность, направленная на разработку моделей экономических институтов, сознательно и целенаправленно внедряемых в хозяйственное поведение.

Институциональное равновесие – ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и при данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

Институциональные изменения – процесс трансформации формальных и/или неформальных ограничений, а также соответствующих механизмов контроля над их соблюдением.

Институциональные инновации – новшества, которые осуществляются в формальных и неформальных правилах и при их взаимодействии.

Институциональные сделки – действия, предпринимаемые в соответствии с новыми экономическими условиями с целью установления нового институционального устройства.

Институциональные соглашения – договоры между индивидами и хозяйственными единицами, определяющими способы их кооперации и конкуренции.

Институциональный предприниматель – индивид или группа индивидов, объединяющих ресурсы для изменения существующей системы формальных ограничений.

Институциональный хаос (или институциональный вакуум) – сосуществование старых и новых правил и норм хозяйствования в переходных экономиках.

Интернализация внешнего эффекта – превращение внешних издержек (выгод) в элемент частных издержек (выгод).

Интерспецифические ресурсы – уникальные ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной организации.

Интроспекции метод – определение предпочтений безотносительно бюджетных ограничений, что обусловило появление теории выявленных предпочтений.

К

Квазиоптимум – выбор наилучшей из доступных комбинаций выпуска, когда Парето-эффективный объем выпуска товаров невозможен.

Квазирента – доход, превышающий минимальную величину, необходимую для продолжения эксплуатации ресурса.

Классический контракт – двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки, предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий и решение споров в суде.

Коммунальная собственность – образующий исключительное право собственности набор правомочий определенной группы лиц.

Компенсация – возмещение потерь проигравшей стороне в связи с изменением правил.

Конвергенция – (лат. convergere – приближаться, сходиться) – схождение, сближение, приобретение сходных признаков.

Конгруэнтность институтов (лат. congruens – соразмерный, соответствующий, совпадающий) – соответствие формальных и неформальных правил, а значит и их изменений.

Контракты – это правила, структурирующие во времени и пространстве отношения между двумя (и более) экономическими агентами на основе спецификации обмениваемых прав и обязательств в соответствии с достигнутым между ними соглашением.

Кооперативная игра – такая игра, в которой наблюдается заключение соглашения между участниками. В экономике примером кооперативной игры может служить картель.

Корпорация – фирма, имеющая форму юридического лица и принадлежащая группе акционеров, причем имущество и собственность этой фирмы отделены от имущества и ответственности ее владельцев (ответственность каждого акционера ограничена его вкладом).

Корпоративная культура – комплекс общепринятых в фирме убеждений и ценностей, прецедентов, ожиданий, обычаев и процедур данной фирмы и поведения ее работников.

Корпорация закрытого типа – корпорация, обыкновенные акции которой не предлагаются для продажи на открытом рынке.

Корпорация открытого типа – корпорация, акции которой продаются и покупаются на фондовом рынке и тем самым могут быть приобретены любым инвестором.

Корректирующая субсидия – субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

Корректирующий налог – налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных; направлен на корректировку ценовых диспропорций, вызванных влиянием «провалов» рынка.

Коррупция – одна из форм рентоориентированного поведения, означающая куплю-продажу эффективности предприятий, которая сопровождается снижением их среднеотраслевых издержек и выводом этих предприятий из легальной экономики.

Коспециализация – состояние двух активов, при котором каждый из них более продуктивен при использовании его в сочетании с другим. Коспециализированные активы должны быть уникальными в каком-то отношении и одновременно комплиментарными.

Критерий Калдора–Хикса – критерий оценки благосостояния, согласно которому благосостояние повышается, если те, кто выигрывает, оценивают свои доходы выше убытков потерпевших.

Культура – система воззрений, ценностей и знаний, которые широко распространены в обществе и передаются из поколения в поколение.

Кумулятивная причинность – экономическое развитие, характеризующееся причинным взаимодействием различных экономических феноменов, усиливающих друг друга. Можно перевести и как «положительная обратная связь».

Л

Лоббизм – попытки влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения.

Логроллинг – практика взаимной поддержки путем «торговли голосами».

М

Меню контрактов – набор альтернативных вариантов соглашений, среди которых наемный работник может выбрать подходящую схему расчета своего вознаграждения, а также другие значимые параметры соглашения.

Метаконкуренция (или конкуренция между различными институтами) – соперничество между индивидами и группами, которое осуществляется посредством правил и институтов и определяется относительными успехами.

Метод – способ исследования явлений природы и общественной жизни, а в узком смысле – прием, способ или образ действия.

Методологический индивидуализм – аналитический прием, использующийся в современной экономической теории, определяющий экономических агентов как рациональных, автономных и равноправных и выводящий свойства системы из свойств ее элементов (индивидов). Применительно к институционализму: индивиды первичны, институты вторичны.

Механизм, обеспечивающий соблюдение правил (механизм санкционирования) – способ создания издержек для тех субъектов, чьи действия регламентируются соответствующими предписаниями.

Модель – условный образ объекта исследования, сущность и структура которого определяется как характеристиками объекта, так и целью исследования.

Модель нахождения удовлетворительного результата – поиск способа достижения некоего уровня, адекватного устремлениям индивидов. Модель нахождения удовлетворительного результата описывает процесс, ведущий к принятию решения: люди начинают поиск, когда не достигают цели своих устремлений, но при этом пересматривают и сами цели.

Моральная нагрузка – см. **субъективный риск**.

Мониторинг – проверка выполнения контрактных обязательств другой стороной.

Мультидивизиональная структура – разновидность организационной структуры фирмы, при которой фирма состоит из многочисленных специализированных по направлениям деятельности подразделений, пользующихся автономией в принятии оперативных решений и имеющих в своем распоряжении собственные функциональные службы (бухгалтерия, маркетинг и т. д.). Центральная администрация осуществляет планирование и координацию деятельности этих подразделений и оценивает результаты работы их руководителей.

Н

Нарушение обязательств – сознательное невыполнение обещания или контракта, приносящее ущерб другой стороне.

Насилие – физическое ограничение возможностей, доступных одному индивиду (или группе), посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые решения; насилие – это проявление власти.

Национализация – процесс институционального изменения, в котором режим частной или коммунальной собственности трансформируется в режим государственной собственности.

Неблагоприятный отбор – см. **ухудшающий отбор**.

Недостоверность обязательств – ограниченная способность сторон придерживаться в будущем выбранного образа действий, особенно в том, что касается исключения оппортунистического поведения.

Нейтральный к риску – характеристика человека, безразличного к выбору между получением фиксированной денежной суммы и рискового дохода, ожидаемая величина которого равна данной фиксированной сумме.

Некоммерческая (бесприбыльная) организация – организация (часто корпорация), доход от деятельности которой за вычетом расходов должен оставаться в самой организации и использоваться для достижения стоящих перед организацией целей. Часто используется как форма организации благотворительной деятельности. Некоммерческая организация не имеет собственников, т. е. претендентов на остаточный доход.

Некооперативная игра – такая игра, в которой ее участники принимают самостоятельные решения по всем жизненно важным для них вопросам. Примером некооперативной игры может служить олигополия.

Необеспеченный заем – заем, погашение которого не обеспечивается какими-либо специфическими активами.

Неоклассический контракт – долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки.

Неопределенность – состояние внешней и внутренней по отношению к человеку среды, обусловленное ограниченной возможностью получения фактов, трансформации их в информацию и использования ее для выработки и реализации решения.

Неопределенность параметрическая – это вид неопределенности, допускающий приписывание каждому из возможных исходов (на основе замкнутости их множества) определенной вероятности.

Неопределенность структурная – это вид неопределенности, оставляющей множество возможных исходов событий открытыми для экономических агентов, принимающих решения.

Неполнота информации – отсутствие исчерпывающей информации, особенно в тех случаях, когда действия одной стороны не могут быть проконтролированы другими сторонами.

Неполнота контрактов – следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех возможных в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами.

Неполные контракты – разновидность контрактов, в которых проявляется ограниченность рациональности как его участников, так и аутсайдеров (судов).

Неспецифические активы – активы, в равной степени полезные при использовании их в сочетании с любыми другими активами или в других формах.

Неформальные правила – это такие правила, которые, так же как и формальные, являются ограничителями поведения, но не зафиксированы в вербальной форме, а также защищены другими механизмами (в отличие от государства).

Неявный контракт – молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической (или внешней) защитой.

Новая политическая экономия – наука, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Новые комбинации – такое использование существующих ресурсов или создание новых ресурсов, которое не отражено в существующей системе цен, позволяет получать положительную экономическую прибыль.

Норма – стандарт (правило), регулирующий поведение в социальной обстановке. В одних социологических подходах используется понятие «норма», в других – «правила».

О

Обещания, заслуживающие доверия – см. **достоверные обязательства**.

Обратная (нисходящая) интеграция – одна из форм вертикальной интеграции, состоящая в передаче поставок исходных материалов под управление покупателя этих материалов, причем поставляемые материалы становятся его собственностью.

Обучение – непрерывное воспроизводство и преобразование знания, включая изменение отношений между агентом и внешней средой, а также структурирование познания и отбор информации.

Общая собственность (или свободный доступ) – форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда ex ante степень исключительности равна нулю.

Общие ресурсы – это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее оцениваются одинаково.

Обычное право – совокупность правовых норм, основанных на обычае и установленном прецеденте судебных решений.

Ограниченная рациональность – это стремление человека к максимальному удовлетворению потребностей (полезности) с учетом не только внешних, но и внутренних ограничений, сопряженных с самими действиями человека в мире ограниченных ресурсов, начиная со сбора информации и заканчивая принятием решения (идентификации наилучшей из известных альтернатив), его выполнением на практике. В число ограниченных ресурсов попадают интеллектуальные возможности человека, его внимание, способность воспринимать и обрабатывать информацию, принимать на ее основе решения.

Односторонняя структура управления (единое управление) – структура, при которой рыночные транзакции превращаются во внутрифирменные, происходит вертикальная интеграция вперед и/или назад.

Олигархия – организация, которая порождает владычество избранных над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими.

Оппортунистическое поведение – это поведение человека, заключающееся в стремлении реализовать собственные интересы, которое сопровождается проявлениями коварства (О. Уильямсон). Известно несколько форм оппортунистического поведения. В числе наиболее часто упоминаемых — *ухудшающий отбор и субъективный риск*. Кроме следования собственным интересам основным условием оппортунистического поведения являются неопределенность и несовпадение с интересами контрагента.

Организация – совокупность людей, структурно обособленных упорядоченными процессами получения и переработки информации, принятия решений по некоторому набору вопросов, связанных с использованием ограниченных ресурсов. Это структурированное объединение людей разделяет (хотя бы частично) общие цели, но на базе различных мотиваций. Организации рассматриваются в качестве «игроков».

Остаточный доход – доход от актива или предприятия, остающийся после выполнения всех фиксированных обязательств.

Открытый доступ – форма вовлечения ресурса в хозяйственный оборот, когда *ex ante* – степень исключительности – равна нулю.

Отлынивание – форма постконтрактного оппортунистического поведения, основанная на возможности уменьшения собственником ресурса вклада в производимый продукт без соответствующего уменьшения его индивидуального дохода на основе стратегического манипулирования информацией о совершаемых действиях.

Относительные права собственности – это такие права, которые устанавливаются в рамках контрактов.

Отношенческий контракт – долгосрочный взаимовыгодный контракт, определяющий только общие условия и цели взаимоотношений сторон, механизмы принятия решений и разрешения конфликтов; в нем неформальные условия преобладают над формальными.

Отрицательный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента вызывает издержки других. При наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.

Отсутствие эффектов богатства – состояние предпочтений, подразумевающее, что выбор между неденежными альтернативами не зависит от богатства или дохода индивида.

П

Парадокс голосования – противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

Парето-оптимум – такое распределение благ, при котором невозможно улучшить чье-либо благосостояние (посредством перераспределения) без ущерба для благосостояния другого лица.

Парето-улучшение – такое перераспределение ресурсов, при котором благосостояние части экономических агентов повышается без понижения благосостояния другой части или когда повышается благосостояние всех экономических агентов.

Парето-эффективное размещение ресурсов – такое размещение ресурсов, при котором нельзя увеличить выпуск одного товара, не сократив выпуска другого.

Партнерство – фирма, которая принадлежит двум или более лицам, которые совместно владеют и управляют предприятием, получают часть прибыли и несут неограниченную ответственность за деятельность фирмы.

Патернализм – система принципов деятельности правительства или работодателей, которые берут на себя обеспечение личных потребностей граждан, одновременно устанавливая определенные нормы их поведения в качестве частных лиц, а также их отношений с государством (или работодателем) и другими гражданами.

Первая экономическая революция – радикальное изменение ресурсообеспеченности населения вследствие формирования исключительных прав собственности.

Переменные транзакционные издержки – 1) текущие издержки, необходимые для поддержания данного режима прав собственности; 2) издержки, связанные с изменением уровня специфичности ресурсов; 3) издержки, совершаемые для каждой транзакции отдельно.

Переходная рента – доход, возникающий в частном секторе в результате движения к равновесию, который некоторые экономические агенты получают благодаря занимаемым ими позициям.

Пластичные активы – это такие активы, издержки контроля использования которых после заключения контракта достаточно велики.

Поиск политической ренты – стремление получить экономическую ренту с помощью политического процесса.

Поиск ренты – см. **рентоориентированное поведение**.

Политический рынок – совокупность субъектов, организаций и процедур, обуславливающих формирование и изменение институциональной среды (преимущественно формальных правил).

Положительный внешний эффект – эффект, возникающий в случае, когда деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим. При наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т.е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

Полный контракт – гипотетический контракт, предусматривающий все возможные варианты предпринимаемых действий и совершаемых платежей.

Постоянные транзакционные издержки – 1) первоначальные транзакционные издержки, связанные с переходом к режиму исключительных прав собственности; 2) издержки по созданию информационной и коммуникационных систем; 3) издержки, совершаемые один раз для некоторого количества транзакций.

Постконтрактный оппортунизм – оппортунистическое поведение одной из сторон после подписания контракта. Двумя специфическими разновидностями постконтрактного оппортунизма являются субъективный риск и проблема шантажа (вымогательства).

Права – совокупность санкционированных действий, т.е. таких действий, которые не только формально разрешены (не запрещены), но и защищены тем или иным общественным способом.

Права собственности – санкционированные поведенческие отношения, возникающие между экономическими агентами по поводу использования ограниченных ресурсов.

Правила – общепризнанные и защищенные предписания, которые запрещают или разрешают определенные виды действий одного индивида (или группы людей) при взаимодействии их с другими людьми или группами.

Предконтрактный оппортунизм – оппортунистическое поведение одной из сторон перед подписанием контракта. Одной из разновидностей предконтрактного оппортунизма является ухудшающий отбор.

Предпочтения – упорядоченность в соответствии с некоторым критерием наборов благ, составляющих множество допустимых вариантов потребления.

Предпринимательство – процесс обнаружения и реализации новых возможностей использования известных ресурсов, открытия новых ресурсов, а также рынков реализации производимой продукции.

Презумпция легитимности – предполагаемая законность.

Претендент на остаточный доход – лицо, имеющее право на получение остаточного дохода от того или иного актива.

Прибылеориентированное поведение – стремление к получению прибыли на основе наиболее выгодного использования экономических ресурсов или их сочетания в ситуации конкуренции.

Приватизация – процесс институционального изменения, в котором режим государственной собственности трансформируется в режим частной собственности.

Приватизация спонтанная – использование доступа к ресурсам в личных целях, не обусловленное существующей системой формальных правил.

Привычка – более или менее самоподдерживающаяся склонность или тенденция к следованию предустановленной или благоприобретенной форме поведения.

Принцип единоличной ответственности – принцип, согласно которому конечную ответственность за все работы, необходимые для решения определенной задачи, должно нести одно лицо.

Принцип неоднородности – положение, в соответствии с которым к быстро меняющимся условиям лучше приспосабливаются те системы, в которых есть неоднородные элементы, действующие по разным принципам.

Проблема общедоступного ресурса – ситуация, при которой несколько сторон могут использовать какой-либо ресурс в целях получения индивидуальной, выгоды, причем права собственности определены недостаточно четко, и стороны вынуждены установить, что каждая из них несет все издержки, связанные с использованием ею данного ресурса, и получает все блага, создаваемые в результате его использования, и обеспечивать соблюдение того условия. Именуется также проблемой безбилетника, особенно в тех случаях, когда отстранение неплательщиков от пользования ресурсом затруднено, или проблемой общественных благ. Возникающая вследствие таких ситуаций неэффективность привела к появлению термина трагедия общедоступных ресурсов.

Провалы государства – неспособность государства обеспечить эффективное распределение ресурсов и соответствие социально-экономической политики принятым в обществе представлениям о справедливости.

Провалы рынка – ситуации, когда рыночные механизмы не способны обеспечить эффективное распределение ресурсов. Причинами могут служить экономия от масштаба, экстерналии, отсутствие рынков и др.

Прямая (восходящая) интеграция – переход в собственность и под управление данной фирмы последующей стадии коммерческого цикла, например оптовой или розничной торговли продукцией этой фирмы.

Р

Равновесие по Нэшу – набор стратегий, при котором ни у одного игрока не возникает стимула изменять правила принятия решений при заданной стратегии другого игрока.

Рассеяние ренты – ситуация, когда ее сумма равна совокупным издержкам поиска ренты.

Рациональное неведение – ситуации, когда избиратели не видят пользы в получении более подробной информации об альтернативах, из которых предстоит выбирать.

Рациональность инструментальная (неоклассическая теория) – рациональность, представленная в форме максимизирующего поведения, которое в условиях ограниченных ресурсов принимает форму задачи на оптимизацию: выбор средств для достижения экзогенно заданной цели.

Рациональность процедурная – нахождение рациональной процедуры принятия решений в условиях сложности и неопределенности.

Революционное развитие институтов – 1) революция как результат неразрешимой ситуации, возникающей ввиду отсутствия опосредующих институтов, позволяющих конфликтующим сторонам достигнуть компромисса и получить какие-то выгоды от потенциальных обменов; 2) означает импорт институтов, т.е. изменение, прежде всего формальных правил с целью отклонения от тупиковой траектории развития.

Рента – часть платы владельцу ресурса, превышающая альтернативные издержки ресурса, или доход от какой-либо деятельности сверх минимальной величины, необходимой для привлечения ресурсов в данную сферу деятельности.

Рентоориентированное поведение – это любой вид деятельности для получения дохода из легального монопольного положения. Как правило, это узурпация прав на перераспределение государственных ресурсов.

Реорганизация – перестройка отношений распределения полномочий и ответственности и каналов связи в существующей организации. В случае банкротства фирмы она проводит переговоры с целью пересмотра своих долговых обязательств и графика выплат и может также реорганизовать свою деятельность таким образом, чтобы исключить приостановку операций.

Репликация – создание себе подобной структуры.

Репутация – сложившиеся у индивида или в организации на основании прошлого опыта отношения к другому индивиду или организации, служащие основой для прогнозирования их поведения в будущем. Репутация – нематериальный актив, ценность которого определяется той мерой, в какой контрагенты опираются на репутацию в оценке будущего поведения данного экономического агента. Репутация может рассматриваться как неявный (имплицитный) контракт.

Рутины – стандартизованные правила принятия решений и осуществления деятельности, применяемые в течение определенного периода без корректировки (хотя при определенных обстоятельствах они и могут претерпевать весьма незначительные изменения).

Рынок – институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности.

Рынок институтов – это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают преобладающие правила, определяют и проверяют пригодность новых.

Рынок институциональных сделок – решения отдельных индивидов относительно их включения в коллективные действия по формализации или внедрению новых институтов.

Рыночная стоимость фирмы – дисконтированная стоимость потока чистого дохода фирмы, оцененная на совершенном рынке капитала при предположении, что права собственности на потоки дохода могут передаваться без издержек и потери стоимости.

С

Самовыполняющийся контракт – контракт, обеспечение соблюдения условий которого не требует вмешательства субъекта, не являющегося участником данного контракта (третьей стороны).

Сверхиспользования ресурса проблема – результат существования режима открытого доступа, в соответствии с которым весь (или часть) доход от этого ресурса рассеивается.

Сетевой внешний эффект – вид внешних эффектов, при которых полезность блага для каждого из индивидов зависит от количества потребителей данного блага.

Сеть контрактов – фирма как совокупность взаимосвязанных контрактных отношений (эксплицитных или имплицитных) между поставщиками, потребителями и работниками.

Слабая форма отбора – определение лучшей из доступных альтернатив в отличие от определения лучшей среди всех возможных, включая гипотетические, альтернативы.

Специфическая инвестиция – вложение капитала, создающее специфические активы.

Специфический актив – это вид актива, доход от использования которого в рамках одной конкретной транзакции устойчиво превышает доход от его использования в рамках любой другой транзакции. В результате инвестиций в специфические активы предпринявший их агент ограничен в последующем выборе партнера. Риск экспроприации потока квазиренды, генерируемого данным активом, может привести к недоинвестированию в специфические активы, если *обязательства*, ограничивающие такого рода экспроприацию, *недостоверны*.

Спецификация прав собственности – создание режима исключительности использования вещи.

Специфический ресурс – ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования. По-другому, специфичность ресурса предполагает получение дохода, устойчиво превышающего величину альтернативных издержек.

Сравнительная статика – метод изучения экономической системы, заключающийся в изучении реакции равновесного значения неизвестной величины на заданные изменения параметров (при абстракции от процесса перехода от одного состояния к другому).

Статус-кво – набор существующих институтов, не исчерпывающий потенциала экономии на транзакционных и трансформационных издержках, но максимизирующий благосостояние данной группы.

Степень рассеивания дохода от ресурса, находящегося в свободном доступе – отношение недопроизведенного дохода $(R_1 - R^*)$ к потенциальному R_1 , где R^* – фактическая величина дохода: $k = (R_1 - R^*)/R_1 = 1 - R^*/R_1$.

Субъективный риск – первоначально термин страхового дела, характеризовавший склонность владельцев страховых полисов в меньшей степени заботиться о предотвращении или уменьшении убытков, от которых они застрахованы. В настоящее время данный термин применяется также для обозначения формы постконтрактного оппортунизма, которая возникает в тех случаях, когда контроль за совершением действий, требуемых или подразумеваемых контрактом, затруднен. Один из видов субъективного риска – отлынивание.

Т

Теорема Коуза – предположение, согласно которому при отсутствии эффекта богатства и незначительных транзакционных издержках исход переговорного процесса или контрактных отношений (исключая распределительные аспекты) не зависит от первоначального соотношения собственности, богатства или имущественных прав, а определяется исключительно фактором эффективности.

Теория игр – общий аналитический подход к моделированию социальных ситуаций, при котором подробно определяются информированность, возможные действия и мотивации действующих лиц, или игроков, а также последствия и результаты этих действий.

Теория общественного выбора – теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Толлинг (давальчество) – форма гибридного институционального соглашения, в котором предусматривается сохранение права собственности поставщика промежуточной продукции на конечный продукт при условии оплаты добавленной стоимости его производителю.

Транзакционные издержки – 1) издержки, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки; 2) ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля над выполнением поставленных задач в различных структурах, упорядочивающих отношения между экономическими агентами, обменивающимися правами собственности и свобод; 3) ценность ресурсов, используемых в ходе решения проблемы координации и распределительных конфликтов в рамках и по поводу «правил игры» различного уровня (имеется в виду *институциональная среда и институциональные соглашения*).

Трансакция – 1) обмен правами собственности и свобод, принятых в обществе; 2) деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля выполнения обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Трансплантация – процесс заимствования институтов, развившихся в иной институциональной среде. Смысл трансплантации состоит в ускорении институционального развития, однако при этом возникает опасность дисфункции трансплантированных институтов.

Трансформация внешних эффектов во внутренние – процесс приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам).

Трансформационные издержки – производственные затраты, сопровождающие процесс физического изменения материала и получения продукта, обладающего определенной ценностью.

Трехсторонняя структура управления – структура, включающая третью сторону для разрешения конфликтов, а именно арбитражные или специализированные суды.

У

Уклонение от риска – предпочтение гарантированного дохода меньшей величины ожидаемому доходу большей величины или ситуация, когда полезность гарантированного дохода больше ожидаемой полезности дохода той же величины.

Управление поведением исполнителя – см. **агентские отношения**.

Утилитаризм (лат. *utilitas* – польза, выгода) – 1) индивидуалистическое направление в этике, признающее пользу или выгоду критерием нравственности; особенное распространение получил в Англии конца XVIII – начала XIX вв.; 2) направление экономической теории, сторонники которого полагают, что общественное благосостояние представляет собой сумму функций индивидуальных полезностей всех членов. Поэтому справедливость, по мнению утилитаристов, существует там и тогда, где и когда удастся максимизировать совокупную полезность всех членов общества.

Ухудшающий отбор – первоначально термин из области страхового дела, употреблявшийся для характеристики тенденции, в соответствии с которой покупатели страховых полисов образуют неслучайную выборку из общей массы населения. Сейчас термин используется для характеристики одной из разновидностей предконтрактного оппортунизма, возникающей когда одна из сторон располагает конфиденциальной информацией относительно факторов, которые повлияют на общую выгоду предполагаемого контракта для другой стороны, и когда сторона, обладающая такой информацией, согласится на заключение контракта лишь в том случае, если он будет особо невыгоден для другой стороны.

Ф

Фирма – экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющий три функции: он покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и

продает продукт; под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация транзакционных издержек.

Фирма с функциональной организационной структурой – фирма, в которой каждая из традиционных функций (бухгалтерия, сбыт, производство и т.д.) – контролируется одним управляющим органом в отличие от фирмы с мультидивизиональной структурой.

Фирма, принадлежащая работникам – фирма, в которой контрольный пакет акций принадлежит членам трудового коллектива.

Фокальная точка – психологический феномен, позволяющий обеспечить согласованность действий экономических агентов в условиях, когда возможность непосредственного обмена информацией исключена.

Формальные правила – это такие правила, которые создаются преднамеренно, легко могут быть зафиксированы в вербальной и/или письменной форме и обеспечены легальной и специализированной защитой со стороны государства.

Франчайзинг – форма гибридного институционального соглашения, в котором одна фирма предоставляет права на использование своего имени другой фирме наряду с обеспечением информацией о ноу-хау, оказании технической помощи и контролем над качеством оказываемых услуг.

Фундаментальная трансформация – процесс превращения отношений конкуренции *ex ante* в отношения двусторонней зависимости (или отношений с малым числом участников) *ex post* посредством вовлечения в транзакцию специфических активов. Фундаментальная трансформация сопряжена с возникновением издержек переключения для участника транзакции — обладателя прав собственности на специфический актив.

X

Холдинговая компания – объединение, являющееся собственником нескольких других фирм, однако не осуществляющее никакой деятельности по управлению ими или осуществляющее ее в незначительном объеме.

Холизм (или органицизм) – 1) преобладание социальных отношений над психофизическими качествами индивидов, что определяет сущностные свойства экономической системы; 2) объяснение поведения и интересов индивидов через характеристики институтов, которые предопределяют их взаимодействия (институты первичны, индивиды вторичны).

Хреодный эффект – то или иное явление, развивающееся по неоптимальному пути в силу случайных причин, причем чем дальше продолжается такое развитие, тем труднее свернуть с выбранной траектории.

Ч

Частная собственность – набор правомочий на определенный ресурс и право принятия решений принадлежит одному индивиду.

Частный порядок улаживания конфликтов – способ урегулирования спорных вопросов между сторонами контракта, который не предполагает участия в той или иной форме судов. Является следствием неустранимой с помощью судов неполноты контрактов.

Чисто общественное благо – такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя свойствами: неизбирательностью и неисключаемостью в потреблении. Такими свойствами обладает, например, национальная оборона.

Чисто частное благо – такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. Оно характеризуется двумя свойствами: конкурентностью и исключаемостью.

Ш

Шантаж – см. **вымогательство**.

Э

Эволюционные институциональные изменения – непрерывные приращения изменений в такой институциональной среде, которая допускает эти изменения.

Эволюционное развитие институтов – легализация неформальных ограничений, т.е. придание лежащим в их основе правилам силы закона и превращение этих ограничений в формальные.

Экономические правила – это правила, определяющие возможные формы организации хозяйственной деятельности, в рамках которой отдельные индивиды или группы кооперируются друг с другом или вступают в конкурентные отношения.

Экономический эксперимент – искусственное воспроизведение экономического явления или процесса с целью изучения в наиболее благоприятных условиях и дальнейшего практического изменения.

Экономия от масштаба – снижение средних удельных издержек, которое может быть достигнуто при выпуске одного продукта в больших количествах.

Экономия от разнообразия – снижение общих издержек, которое может быть достигнуто при производстве группы продуктов только одной фирмой по сравнению с тем случаем, когда данные продукты в тех же количествах производятся несколькими самостоятельными фирмами.

Экспериментальная экономика – направление экономической науки, осуществляющее поиск и апробацию методов проверки постулатов экономической теории в лабораторных условиях.

Экстерналии – действия одной из сторон, не опосредованные рынком, которые оказывают влияние на благосостояние других сторон.

Эрроу–Пратта коэффициент – показатель интенсивности уклонения от риска, величина которого определяется как отношение второй производной функции полезности к предельной полезности.

Эффект богатства – изменение величины денежной суммы, которую потребитель готов уплатить за какой-либо предмет, обусловленное изменением материального положения потребителя.

Эффект Веблена – феномен, нарушающий закон спроса и гласящий, что при прочих равных условиях чем выше цена определенных товаров, тем больше объем спроса на них. Согласно концепции «демонстративного потребления», представители класса богатых покупают многие товары не из-за того, что эти товары удовлетворяют их личные потребности, а из-за того, чтобы «выделиться» среди других, продемонстрировать себя как состоятельных людей.

Эффективность с учетом стимулов – эффективность с учетом ограничений, налагаемых необходимостью обеспечения стимулов.

Эффективный – любое распределение ресурсов, контракт или организация в том случае, если не существует такой альтернативы, которая была бы, по меньшей мере, не хуже рассматриваемого варианта и которая являлась бы определенно предпочтительной, по крайней мере для одного лица.

Эффективность – понятие, характеризующее соотношение объема произведенных экономических благ (результатов) и количества ресурсов (затрат).

Эффективные правила – правила, которые «прекращают неудачные усилия и поддерживают удачные усилия».

Список рекомендуемой литературы

I. Рекомендуемая литература (основная)

1. Бренделева, Е.А. Неинституциональная экономическая теория / Е. А. Бренделева. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 352 с.
2. Вольчик, В.В. Курс лекций по институциональной экономике. [Электронный ресурс] / В. В. Вольчик. – Электрон. текстовые дан. - Ростов - н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2008. – Режим доступа: http://www.ie.boom.ru_свободный.
3. Институциональная экономика: Учеб. пособие / Под рук. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Институциональная экономика: Учебник / Под ред. А.Н. Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2005. – 704 с.
5. Корнейчук, Б. В. Институциональная экономика / Б. В. Корнейчук. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.
6. Кузьминов, Я.И. Институциональная экономика: Учебно-методическое пособие. Часть 1-3. [Электронный ресурс] / Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич. – Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: www.iet.ru/mipt_свободный.
7. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Учебник: Курс институциональной экономики: Институты, сети, трансакционные издержки и контракты. Электрон. текстовые дан. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – Режим доступа: http://econline.edu.ru/textbook_свободный.
8. Нуреев, Р.М. Очерки по истории институционализма/ Р.М. Нуреев. – Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 2010. – 415 с.
9. Одинцова М.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2009.
10. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 416 с.
11. Скоробогатов, А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. [Электронный ресурс] / А. С. Скоробогатов. – Электрон. текстовые дан. – СПб.: ГУ-ВШЭ, 2006. – Режим доступа: <http://ie.boom.ru/skorobogatov/skorobogatov.htm>, свободный.

12. Шаститко, А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 4-е изд., перераб. и доп. / А.Е. Шаститко. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. – 591 с.
13. Экономический сайт.- Режим доступа: <http://institutional.narod.ru>, свободный.

2. Рекомендуемая литература (дополнительная)

1. Бьюкенен, Дж. М. Сочинения / Фонд экономической инициативы; гл. ред. Нуреев Р.М. и др. – М.: «Таурис Альфа», 1997.- 545 с.
2. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. - М.: Прогресс, 1984. -С.202.
3. Капелюшников, Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. - М.: ИМЭМО, 1990. – 251 с.
4. Курс институциональной экономики: задачник: в 4ч. / под ред. Е.А. Подколзиной, М.М. Юдкевич. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 758 с.
5. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993.- 192 с.
6. Материалы Международной ассоциации по новой институциональной экономике (ISNIE). [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.isnie.org>, <http://www.msu.edu/user/schmid/course.htm>, свободный.
7. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. - М, 1997. – 286 с.
8. Нуреев, Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций [Электронный ресурс] / Р. М. Нуреев. – Электрон. текстовые дан. - М.: ГУ ВШЭ, 2005. –Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/204390.html>, свободный.
9. Полтерович, В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. [Электронный ресурс] / В. М. Полтерович. – Электрон. текстовые дан. – М.: Российская экономическая школа, 1999. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru>, свободный.
- 10.Розмаинский, И.В. История экономических учений. Тема № 8. Институционализм [Электронный ресурс] / И. В. Розмаинский. – Электрон. текстовые дан. – М.: Б. изд., 2002. – Режим доступа: http://www.institutional.boom.ru/hist_metod.htm
- 11.Трансформация экономических институтов в постсоветской России / Под ред. Р.М. Нуреева. Вып XIV. – М.: Московский общественный научный фонд, 2000. – 242с.
- 12.Юдкевич, М.М. Основы теории контрактов: модели и задачи: Учеб. Пособие / М.М. Юдкевич, Е.А. Подколзина, А.Ю. Рябинина. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 352 с.
- 13.Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>, свободный.
- 14.Экономический сайт. - Режим доступа: <http://www.economicus.ru>, свободный.