

Предисловие

Институциональная экономика – область знаний о правилах экономического поведения: о том, как они «работают», как формируются и меняются, с какими издержками и выгодами связано их создание, изменение, соблюдение и нарушение. «ИНСТИТУТЫ ИМЕЮТ ЗНАЧЕНИЕ» - в этой короткой фразе Нобелевского лауреата Д. Норта выражен смысл переворота во взглядах экономистов, который произошел в XX веке.

В самых различных разделах и направлениях экономических (и не только экономических) наук используются такие базовые понятия институциональной экономики как «институты», «транзакции» и «транзакционные издержки», «оппортунистическое поведение», «проблема безбилетника», и т.д. Широкое общественное признание результативности институционального подхода выразилось в присвоении (в последней трети XX века) Нобелевских премий ряду исследователей в этой области. Развитие методологии и появления серии новых - теоретических и прикладных – результатов в сфере институциональной экономики позволило констатировать появление **НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.**

Успехи институциональной экономики объясняются тем, что она сформировала новую точку зрения. С этой новой точки зрения, разумеется, по-новому смотрятся многие предметы, которые до этого понимались иначе, или которые экономика не могла понять.

Возьмем конкретный пример, сотрудник дорожной полиции, скажем, инспектор ГАИ штрафует нарушителя. Какая наука должна изучать этот факт? Где здесь психология, где здесь экономика, где здесь право? Или это жизненное явление, которое связано с осуществлением правил, издержками реализации правил? И независимо от того берет ли такой сотрудник штраф, предусмотренный законом, либо он берет взятку, мы имеем действие правила с различными координационными и распределительными последствиями осуществления правила. Экономика - это способ взгляда на те же явления жизни, которые изучаются и другими науками. Институциональная экономика – это способ более реалистичного взгляда на эти явления, что особенно актуально для выработки экономической политики: для реального продвижения хорошо иметь план местности, который содержит как мелкие детали, так и привязку к сторонам света.

Институциональная экономика способна видеть и вещи очень мелкие. Иногда ее называют нанозакономикой, или микромикроэкономикой, поскольку те явления, перед которыми до сих пор экономическая теория останавливалась, не исследуя, что внутри «черных ящиков», институциональная экономика начинает исследовать. Возьмем, скажем, такие явления как домохозяйство или фирма. Что такое домохозяйство? Ведь если имеется в виду семья, то внутри семьи существуют различные роли, отношения, способы поведения, и, когда доход приходит в семью, экономические отношения не прекращаются, экономическое поведение не останавливается. Даже если мы имеем домохозяйство отдельного человека, выясняется, что люди очень по-разному себя ведут, и для институциональной экономики совсем не безразличны параметры их поведения, такие, как: рациональность полная, ограниченная или органическая, согласие с правилами или готов-

ность эти правила нарушать и т.д. Жизнь внутри фирмы также устроена совсем по-разному, и поэтому фирмы бывают разных типов и размеров.

Но, в той же степени, как институциональная экономика готова исследовать вещи очень мелкие, трудновидимые, она с интересом относится и к явлениям весьма крупным, в этом смысле институциональная экономика является макро-макроэкономикой или мегаэкономикой. Например, Англия и Испания в XVI в. по параметрам, на которые обычно обращают внимание экономисты, мало чем отличались друг от друга, они были очень близки и по численности населения, и по видам занятости населения, и по тому, что в обеих странах шла борьба за права между монархом и парламентом, и по тому, что обе страны осуществляли экспансию с попыткой создания заморских империй, и по особенностям отраслевого развития, развития овцеводства, появления текстильных мануфактур. Исходя из этих внешних признаков, исследователь, который пытался бы путем простой экстраполяции сказать, что будет с этими странами в веке XIX, мог бы предположить, что они будут снова находиться на близких уровнях развития. Но в XIX в. Англия становится, в прямом смысле, первой страной мира – мировой мастерской, а Испания – одна из самых отсталых стран Европы. Та же история повторяется с североамериканскими и южноамериканскими колониями, в последствии республиками. В XVIII в. они очень похожи друг на друга, в XX в. США – мощная развитая страна, а южноамериканские республики сильно отстают в развитии. Эти удивительные трансформации связаны с теми правилами, которые когда-то сформировались, которые для своего изменения требуют определенных усилий, издержек. Правила взаимодействуют между собой, правила могут быть формальными и неформальными, и в рамках различных теорий институциональных изменений получают объяснение такие крупные исторические события, как те, о которых было сказано. Конечно, то, что может быть исследовано с позиции институциональной экономики касается отнюдь не только Англии и Испании, Россия дает очень много примеров того, как категории институциональной экономики могут быть успешно применены к решению проблем страны и к исследованию ее трудностей.

Вам известно, что переход экономики в России на рыночные рельсы проходил через шоковые реформы начала 1990-х гг., при которых практически были уничтожены сбережения населения. С другой стороны, вы наверняка знаете и то, что с 1993-94 г. в стране стали формироваться так называемые финансовые пирамиды, в основном не банковские, а потом и банковские, которые в огромных количествах концентрировали средства населения и, к сожалению, было довольно трудно получить эти деньги обратно из финансовых пирамид. Вопрос, однако, в другом: что же такое произошло между 1992г. и 1994 г., что сделало возможным паразитирование крупных финансовых структур на деньгах населения, если у населения еще в начале 1992 г. денег не было? Видимо, в стране произошла скрытая революция доходов, но эту революцию было бы, наверное, трудно объяснить особенно, если вспомнить, что это период обвального падения производства. Итак, после шоковых реформ при обвальном падении производства в стране откуда-то возникают доходы. Секрет этой революции в доходах заключается в категориях прав собственности, одной из ключевых категорий новой институциональной экономической теории. Именно дифференциация прав собственности может даже в условиях падающего производства приводить к тому, что рынок расширяется, товарооборот растет и возни-

кают те доходы, которые и послужили основой для финансовых пирамид середины 1990-х гг.

С другой стороны, проблема, которая обсуждается очень активно последние годы, проблема защиты прав интеллектуальной собственности, прав собственности на авторские музыкальные произведения или компьютерные программы не может быть правильно понятой, если не прибегнуть к другой категории институциональной экономики, категории трансакционных издержек. Потому что, казалось бы, в период бурного развития разнообразных прав собственности, почему же никак не удается отстоять, защитить, или, как говорят институциональные экономисты, специфицировать права собственности на интеллектуальные объекты, на объекты, ставшие результатом творческого труда или открытий и изобретений? Если мы не понимаем, что сама защита прав собственности связана с издержками, и эти издержки по техническим, правовым или психологическим причинам могут быть запретительно высокими, то мы никогда не найдем ответ на вопрос, почему одни права собственности утверждаются, а другие права собственности никак не могут укорениться.

Трансакционные издержки имеют значение для объяснения очень многих явлений. Авторы учебника, который предлагается вашему вниманию, участвовали в многочисленных исследованиях по одной из коренных проблем российской экономики, которая получила название «проблема административных барьеров». Исследования показали, что каждый десятый рубль, который платит российский потребитель, и это по самой консервативной оценке, представляет собой издержки, направляемые на оплату административных барьеров. Почему возникло такое явление, почему оно пожирает все возрастающую часть общественного богатства, и почему потребовалась специальная политика деbüroкратизации, дерегулирования, направленная против административных барьеров для того, чтобы эти потери сократить? Ответ на этот вопрос тоже связан с категорией трансакционных издержек, с пониманием того, что так же как обычные («трансформационные») издержки для одного издержки, а для другого доходы, так и трансакционные издержки могут образовывать доходы для определенных «групп специальных интересов». А если учесть, что это доходы монопольные, доходы, связанные с разрешением доступа к определенным сферам деятельности, то этот доход принимает черты ренты, а поведение, направленное на извлечение этого дохода путем создания административных барьеров, становится рентоориентированным поведением. Оказывается, в экономике могут существовать сильные стимулы, навязывающие такие методы регулирования, которые связаны с административными барьерами, поскольку административные барьеры - это такой способ квазибизнеса, получения значительных доходов из административных преимуществ, из контроля доступа к определенным рынкам.

Впрочем, и конкурентные рынки плохо понимаются, если не пользоваться такой категорией институциональной экономики, как трансакционные издержки. Возьмем такой аспект истории финансовых рынков России, как конкуренцию банковских и небанковских институтов. Уже более 10-ти лет в России существуют кредитные кооперативы граждан, или, как их называют во многих странах, кредитные союзы, когда люди сами создают организации, которые собирают их сбережения и используют эти сбережения для потребительского кредита, либо для кредитования граждан-предпринимателей.

С точки зрения неоклассической экономической теории, такие экономические организации на финансовом рынке неконкурентоспособны, у них нет экономии на масштабе, они сосредотачивают незначительные величины капитала, если говорить о каждом отдельном предприятии, и они должны были бы разориться, но по факту видим иное, многие банки не пережили кризис 1998 г., а почти все кредитные союзы – пережили этот кризис и продолжают развиваться. Впрочем, такую устойчивость доказывает и иной факт: закон, который должен был легализовать деятельность кредитных союзов, сталкивается с таким мощным сопротивлением банковского сообщества, что на него трижды выносилось вето президента, несколько раз это вето преодолевалось двумя палатами парламента, и только в 2001 г. президент подписал наконец закон о кредитных потребительских кооперативах граждан. Почему же такая мощная борьба банковского сообщества с явлением, которое следовало бы признать неконкурентоспособным? Ответ в том, как считать издержки конкурентов: с учетом трансакционных издержек соотношение конкурентоспособности будет выглядеть совсем по-другому.

Еще одна инструментальная категория, которая важна для понимания того, что происходит в развитии российской экономики, это категория контракта. Казалось бы, зачем умножать число сущностей? Мы знаем, что есть рынок, и знаем, что есть фирма, зачем вводить категорию контракта? Может быть можно объяснить нынешний набор явлений, не вводя понятие контракта и типологии контрактов, разновидностей контрактов? Однако я приведу простой пример: вы все знаете о существовании франчайзинга. Как вы полагаете, франчайзинг - это что? Это рынок или это фирма?

На самом деле, франчайзинг это не единственное явление, которое не укладывается в два традиционных понятия, да и рынки гораздо разнообразнее, и фирмы представляют собой довольно разные наборы правил и довольно разные условия контрактов. Инструмент контракта позволяет исследовать не только рынки и фирмы. Есть такое понятие, как социальный контракт, и с помощью этого инструмента удастся объяснить, например, устойчивость некоторых тоталитарных режимов, которые, казалось бы, не могли просуществовать и год, а существовали десятилетиями. Однако выясняется, что в рамках тоталитарных режимов происходил определенного рода обмен прав собственности и свободы со стороны людей на социальные обязательства и гарантии со стороны самого тоталитарного государства. Иногда этот обмен носил полуфиктивный характер, о котором можно судить по известной в поздние советские времена фразе: «мы как бы работаем, а нам как бы платят деньги». Понимание того, что даже диктаторские государства могут включать в себя элемент контрактных взаимоотношений, очень важно для исследования судеб таких государств и решения вопросов о вариантах существования и развития государства в экономике и в общественной жизни.

Учебник, который лежит перед вами, содержит ответы на многие вопросы, и не только на те, которые изложены в этом предисловии. Однако важно научиться пользоваться тем материалом, который дает предлагаемый вам учебник. Это не совсем обычное изложение материала. Скажем, вы не найдете в первой главе привычной во многих учебниках характеристики предмета и метода науки. И это не случайно, авторы учебника убеждены, что гораздо лучше вы поймете, чем занимается институциональная экономика и каким способом она это делает, после того, как ознакомитесь с основными наработками институциональной

экономики, потому что очень трудно объяснить, что и как видит наука, пока вы не знаете ее результатов. Это объяснение покажется вам неубедительным и, действительно, мало что сможет вам объяснить, зато в 9-ой главе, когда речь пойдет об институциональной экономике как об определенной исследовательской программе, о модели человека в институциональной экономике и о сферах успешного приложения институциональной экономики, вы сможете воспринять это, уже владея инструментами, наработками и результатами нашей науки. Поэтому самое важное вначале показать, почему и как институциональная экономика использует специальные термины и инструменты познания, такие как: правила или нормы, институт, транзакция, транзакционные издержки, права собственности. Изложение этих категорий происходит одновременно с показом того, как они работают в исследовании конкретных реальных процессов. После того как вы получаете в свои руки минимальный набор инструментов институционального анализа, вы можете лучше понять, как институциональная экономика трактует альтернативные режимы собственности или как она понимает соотношение рынка и организации, государства и анархии, последовательностей и механизмов институциональных изменений, каким образом можно трактовать связь экономики и права и способы преступного поведения (так же, как и способы их пресечения).

Существует и сфера исторического приложения институциональной экономики в виде, так называемой, новой экономической истории, когда количественный анализ основан на постулатах новой институциональной экономической теории. В каждой главе вы найдете понятия, выделенные в рамку, основные определения. Некоторые из этих понятий покажутся вам неновыми, и действительно, скажем, понятие рынка, контракта или фирмы применяются в многочисленных исследованиях - экономических, правовых, социологических. До момента, когда мы вводим определения в рамки, мы употребляем эти выражения в том смысле, как это употребляется либо в обыденной речи, либо в тех курсах микроэкономики, макроэкономики, права, с которыми вы уже успели познакомиться до начала знакомства с институциональной экономикой. Когда мы вводим определения того или иного понятия в рамки, далее мы применяем это понятие именно так, как оно введено в определении.

Эти основные определения вынесены в специальный словарь (гlossарий) для того, чтобы вы владели тем специальным языком, который сформировала институциональная экономика. Любая наука формирует свой специальный язык. И для того, чтобы правильно и точно понимать то, что вам хочет сообщить эта наука, важно этим языком владеть. Но язык науки – это еще не сама наука. Поэтому хотелось бы предостеречь вас от попытки изучить институциональную экономику, читая только выделенный в рамки текст. Это все равно что изучать, скажем, жизнь Бразилии путем чтения русско-португальского словаря.

В конце каждой главы вы можете увидеть список вопросов, которые вы можете задать сами себе для того, чтобы понять, зачем вы читали эту главу и чему научились. Наконец, двойной список литературы после каждой главы имеет цель показать вам, во-первых, работы, которые легли в основу того понимания предмета, которое изложено в данной главе, а во-вторых, те работы, где эти взгляды изложены наиболее современным и наиболее систематизированным образом.

Например, открытие явления транзакционных издержек связано с очень давней статьей Рональда Коуза о социальных издержках, и мы, конечно, указываем эту

статью в списке литературы к главе. Однако понятно, что современная институциональная экономика знает о трансакционных издержках, об их классификации, о подходах к их количественному измерению, гораздо больше, чем было изложено в первой статье на эту тему, поэтому для того, чтобы дать вам современное систематизированное понимание этого, к главе приложен второй список литературы по современным источникам. Представляется, что эта литература важна не только для того, чтобы получился нормально оснащенный университетский учебник, но и для того, чтобы, если и когда у вас возникнет искренний интерес к науке, именуемой институциональная экономика или новая институциональная экономическая теория, вы нашли бы способ удовлетворить этот интерес, развить свои знания, может быть начать свои исследования в области институциональной экономики. Мы были бы рады такому результату.

Предлагаемый вниманию российского читателя учебник институциональной экономики (новой институциональной экономической теории) основан на опыте преподавания этой науке на экономическом факультете Московского Государственного университета им. М.В. Ломоносова в 1993-2002 гг. Структура учебника включает в себя изложение общих методологических и инструментальных предпосылок институциональной экономики (гл.1 – автор д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев, гл.2 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко); приложение неоинституционального подхода к исследованиям собственности (гл.3 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко); различных видов контрактов, рынка и фирмы (гл.4 – Е.Н. Кудряшова); государства (гл.5 – к.э.н. Г.В. Калягин); рассмотрение трактовок институциональных изменений (гл.6 – д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев); новой экономической истории (гл.7 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко) и экономической теории права, где предмет, свойственный институциональной экономике, рассматривается на основе неоклассического подхода (гл.8 – д.э.н., профессор В.Л. Тамбовцев, к.э.н. Г.В. Калягин); наконец, понимание новой институциональной экономической теории как особой исследовательской программы (гл.9 – д.э.н., профессор А.Е. Шаститко).

Авторский коллектив и редактор учебника искренне благодарны коллегам по кафедре – д.э.н., проф. А.Н. Елисееву, к.э.н., доц. П.В. Крючковой, к.э.н., в.н.с. А.Р. Маркову, к.э.н., доц. Д.Г. Плахотной – за соображения и предложения, высказанные ими в ходе подготовки учебника к печати.

Учебник рассчитан на уровень старшего курса бакалавриата (IV курс) экономических факультетов университетов.

Заведующий кафедрой прикладной
институциональной экономики
д.э.н., профессор А.А. Аузан

Глава 1. Нормы, правила и институты

В данной главе будет рассмотрено одно из основных понятий новой институциональной экономической теории — понятие института. Первый, вводный, параграф главы посвящен обсуждению роли информации в процессе принятия экономических решений и значимости образцов поведения для сокращения издержек принятия решений, во втором параграфе вводится и детально анализируется понятие института, а третий параграф содержит общее описание институциональной структуры экономики.

1.1. Экономическое поведение и информация

Экономическое поведение как принятие решений. В рамках экономической теории поведение экономических агентов — действия, нацеленные на рациональное использование ограниченных ресурсов, — рассматривается как последовательность актов принятия решений. Экономический агент, исходя из своей целевой функции, — функции полезности для потребителя, функции прибыли для предпринимателя и т.п., — и имеющихся ресурсных ограничений, выбирает такое распределение ресурсов между возможными направлениями их использования, которое обеспечивает экстремальное значение его целевой функции.

Такая трактовка экономического поведения базируется на ряде явных и неявных предпосылок (которые подробно рассматриваются в заключительной главе учебника), среди которых здесь важно выделить одну: упомянутый *выбор* варианта использования ресурсов имеет сознательный характер, т.е. предполагает *знание* агентом как цели своих действий, так и возможностей использования ресурсов. Такое знание может иметь как достоверный, детерминированный характер, так и включать знание лишь некоторых вероятностей, но в любом случае *без наличия информации* о цели действия и ресурсных ограничениях выбор варианта действия (использования ресурсов) невозможен.

Информация, необходимая для принятия решения, может как уже иметься в памяти экономического агента (индивида), так и специально собираться им для выбора варианта действий. В первом случае принятие решения может быть осуществлено незамедлительно, во втором — между возникновением необходимости в распределении ограниченных ресурсов и самим актом их распределения должно пройти определенное *время*, необходимое для получения (сбора, покупки и т.п.) необходимых данных. Кроме того, получение нужной информации (помимо той, что уже имеется в памяти индивида) неизбежно требует расходования ресурсов, т.е. несения агентом определенных издержек.

Ограничения 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 так-

же *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 регистрируют 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 позволяют 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*.

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). (1.1)

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 (1.1), 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.

Выделенная характеристика моделей поведения, используемых экономическими агентами в ходе рационализации использования своих ограниченных ресурсов для определения того, каким способом их использовать, неявно предполагает, что индивиды либо пользуются внутренними образцами (привычками), либо сами выбирают какие-то внешние образцы для подражания (для следования им). При этом они, следуя образцам и шаблонам, в полном соответствии с положениями экономической теории, ведут себя рационально, максимизируют свою полезность (ценность, стоимость и т.п.).

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 экзаменующихся, 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.

Обобщая сказанное, мы можем заключить, что в реальной жизни, кроме известных из экономической теории ресурсных, временных и информационных ограничений на выбор направлений действий и способов использования ресурсов, существуют и другие типы ограничений, связанные с существованием норм или правил¹.

1.2. Институты и их функции в экономике

Норма (правило). Исследованием норм, прежде всего социальных, т.е. действующих в обществе и отдельных его группах, а не являющихся индивидуальными привычками, традиционно занимались (и занимаются) философы, социологи, социальные психологи. В неоклассической экономической теории, составляющей ядро всей современной экономической науки, эта категория отсутствует. Объяснение этому, в свете приведенного выше *информационного объяснения* возникновения правил, вполне прозрачно: если информация о ситуации принятия решений полна, бесплатна и мгновенна, никакой необходимости в возникновении правил и, тем более, во введении их в экономическую теорию, не возникает.

Поскольку в реальности правила, тем не менее, есть, и они ощутимо влияют на поведение экономических агентов, на их издержки и выгоды, этот феномен заслуживает достаточно детального и пристального изучения.

Наиболее общей категорией в рамках обсуждаемого круга понятий выступает понятие *социальной нормы*. «Социальные нормы — важнейшие средства социальной регуляции поведения. С их помощью общество в целом и различные социальные группы, вырабатывающие эти нормы, предъявляют своим членам требования, которым должно удовлетворять их поведение, направляют, регулируют, контролируют и оценивают это поведение. В самом общем смысле слова нормативная регуляция означает, что индивиду или группе в целом предписывается, «задается» определенный — должный — вид поведения, его форма, тот или иной способ достижения цели, реализации намерений и т.д., «задаются» должная форма и характер отношений и взаимодействий людей в обществе, а реальное поведение людей и отношения членов общества и различных социальных групп программируются и оцениваются в соответствии с этими предписанными, «заданными» стандартами — нормами», — писала отечественный философ М.И. Бобнева².

Наличие в обществе норм как образцов поведения, отклонение от которых порождает наказание нарушителя со стороны других членов общества, ограничивает, как отмечалось, возможности выбора для индивида, препятствуя реализа-

¹ В принципе понятие нормы и понятие правила могут быть разграничены, однако такое разграничение имеет чисто «вкусовой» характер, поэтому мы не будем здесь этого делать, принимая предпосылку о том, что соответствующие термины представляют собой синонимы. Использование того или иного из них будет далее регулироваться только стилистическими соображениями (1978), *Социальные нормы и регуляция поведения*, М.: Наука, с.3.

ции его стремления к рациональности. «Рациональное действие ориентировано на результат. Рациональность подсказывает: «Если вы хотите достичь цели Y, предпринимайте действие X». Напротив, социальные нормы, как я их понимаю, *не ориентированы на результат*. Простейшие социальные нормы имеют формулу «Предпринимайте действие X» или «Не предпринимайте действие X». Более сложные нормы гласят: «Если вы предпринимаете действие Y, тогда предпринимайте действие X», или: «Если другие предпринимают действие Y, тогда предпринимайте действие X». Еще более сложные нормы могут предписывать: «Предпринимайте действие X, потому что было бы хорошо, если бы вы так поступали». Рациональность по сути своей обусловлена и ориентирована на будущее. Социальные нормы или безусловны или, если обусловлены, то не ориентированы на будущее. Чтобы быть *социальными*, нормы должны разделяться другими людьми и в какой-то мере опираться на одобрение или неодобрение ими того или иного типа поведения», — отмечал Ю. Эльстер³.

Необходимо заметить, что приведенные Ю. Эльстером «формулы» социальных норм являются их *сокращенными* выражениями, не отражающими *логической структуры* соответствующего типа высказываний. Последняя включает:

- описание условий (ситуации), в которых индивид обязан следовать образцу;
- описание образца действий;
- описание санкций (наказаний, которые будут применены к индивиду, поведшему себя не в соответствии с образцом, и/или поощрений, которые получит индивид, последовавший образцу, оказавшись в соответствующей ситуации) и их субъектов; субъекты санкций называются также *гарантами* нормы.

Здесь важно подчеркнуть, что термин «описание», использованный при характеристике структуры любой нормы, понимается достаточно широко: это может быть любая знаковая конструкция, от произнесенных или подуманных слов до записей на бумаге, камне или магнитном носителе. Иными словами, приведенная структура свойственна всякой норме — как существующей (как знаковая модель должного поведения) лишь в сознании группы людей или в виде записи исследователя их поведения, так и записанной в виде определенного официального текста и санкционируемой властью государства или руководства какой-либо организации.

В *логических исследованиях* рассматривается обычно более сложная характеристика норм. При их анализе выделяют: *содержание, условия приложения, субъекта* и *характер* нормы. «Содержанием нормы является действие, которое может, должно или не должно быть выполнено; условия приложения — это указанная в норме ситуация, с наступлением которой следует или допустимо реализовать предусмотренное данной нормой действие; субъект — это лицо или группа лиц, которым адресована норма. Характер нормы определяется тем, обязывает она, разрешает или запрещает выполнить некоторое действие», — писал отечественный логик А.А. Ивин⁴.

Такая характеристика норм не противоречит введенной выше их полной логической структуре. Дело в том, что с точки зрения экономического анализа ха-

³ Эльстер Ю. (1993), Социальные нормы и экономическая теория // *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.73.

⁴ Ивин А.А. (1973), *Логика норм*, М.: Издательство МГУ, с.23.

рактика нормы — обязывающий, запрещающий или разрешающий — не является ее существенным признаком. Ведь 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, В, *превышает* ожидаемые издержки нарушения, С, 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 Е (условия приложения нормы), индивид I (адресат нормы), предписываемое действие А (содержание нормы), санкции S за неисполнение предписания А, а также субъект, применяющий эти санкции к нарушителю, или гарант нормы G.

Очевидно, что эта *полная* структура (или формула) нормы в реальности может часто не существовать. Иными словами, она есть лишь *логическая реконструкция, модель* сложной совокупности поведенческих актов, подсознательных представлений, образов, чувств и т.п.

Институт как единица анализа. 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

Это определение отличается от других определений, широко используемых в экономической литературе. Например, лауреат премии имени Нобеля по экономике Дуглас Норт дает следующие варианты определений:

«институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»⁵, это «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся

⁵ Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.17.

взаимодействия между людьми»⁶, «формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений»⁷, или же «присущие людям ограничения, которые структурируют взаимодействия людей. Их составляют формальные ограничения (правила, законы, конституции), неформальные ограничения (социальные нормы, условности и принятые для себя кодексы поведения) и механизмы принуждения к их исполнению. В совокупности они определяют структуру стимулов в обществах и их экономиках»⁸.

Обобщая эти определения, А.Е. Шаститко трактует институт как

«ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил»⁹.

На практике можно пользоваться любым из этих определений, если четко помнить то обстоятельство, что 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.

Чтобы пояснить важность этой роли строгого определения понятия института, обратим внимание на следующие моменты. Поведение экономических агентов, следующих тому или иному правилу, демонстрирует определенную *регулярность*, т.е. является *повторяющимся*. Однако к повторяющемуся поведению индивидов приводят не только действующие институты, но и *другие механизмы*, имеющие естественное происхождение, т.е. *вовсе не созданные людьми*.

Существование института говорит о том, что действия людей *зависят* друг от друга и *влияют* друг на друга, что они вызывают последствия (экстерналии, или иными словами, внешние эффекты), учитываемые другими людьми и самим действующим экономическим агентом. Естественные механизмы в результате их объективного существования приводят к схожим результатам, однако повторяющиеся действия оказываются следствиями решений, принимаемых отдельными экономическими агентами *независимо друг от друга* и без учета возможных санкций, которые к ним может применить гарант той или иной нормы.

⁶ Норт Д. (1993а), Институты и экономический рост: историческое введение// *THESIS*, т. 1, вып. 2, с.73.

⁷ Норт Д. (1993б), Институты, идеология и эффективность экономики// *От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик*, Л.И. Пияшева, Дж.А. Дорн (ред.), М.: Catallaxy, с. 307.

⁸ North, Douglass C. (1996), Epilogue: Economic Performance Through Time, in *Empirical Studies in Institutional Change*, Lee J. Alston, Thrainn Eggertsson, and Douglass C. North (eds.), Cambridge: Cambridge University Press, 344.

⁹ Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, с.554.

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 планировавшимися результатом которых и оказывается «наказание» такого продавца.

Людям свойственно регулярно питаться: человек, отступающий от этой регулярности, рискует поступиться своим здоровьем. Является ли регулярное питание институтом? Читатель, ознакомившийся 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 специаль-

ного 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?

Вопрос о значении институтов, их воздействии на экономический рост и эффективность экономики, неоднократно затрагивается в классических работах исследователей, заложивших основы новой институциональной экономической теории.

Так, в упоминавшейся уже книге Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» приводится множество исторических примеров, наглядно демонстрирующих разнообразный характер и масштабы такого воздействия.

Один из наиболее ярких примеров такого рода – объяснение Д. Нортом резкого расхождения в экономическом могуществе Англии и Испании, произошедшего в Новое время, после длительного состояния примерного равенства их сил в XVI-XVII вв. По его мнению, причиной роста экономики Англии и стагнации экономики Испании были не ресурсы как таковые (Испания получила их из американских колоний больше, чем Англия), а характер взаимоотношений королевской власти и экономически активного дворянства. В Англии возможности короны в сфере изъятия доходов и другого имущества были существенно ограничены парламентом, представлявшим дворянство. Последнее, располагая тем самым надежной защитой своей собственности от властных посягательств, могло осуществлять долгосрочные и выгодные капиталовложения, результаты которых и выразились во впечатляющем экономическом росте. В Испании же власть короны была ограничена кортесами чисто формально, так что экспроприация имущества у потенциально экономически активных субъектов была вполне возможной. Соответственно, значимые и долгосрочные капиталовложения делать было весьма рискованно, и получаемые из колоний ресурсы использовались для потребления, а не для накопления¹⁰. Как долгосрочное следствие принятых в этих странах базовых политико-экономических (конституционных) правил, Великобритания стала мировой державой, а Испания трансформировалась во второразрядную европейскую страну.

Институты, отнюдь не являвшиеся способами государственного регулирования экономики, в этом примере проявили себя в Испании как мощные *ограничения* на деловую активность, фактически подавлявшие экономическую инициативу. В новейшей российской истории период 1917-1991 гг. в этом плане можно охарактеризовать как десятилетия, в течение которых экономическая инициатива по-

¹⁰ Подробнее проблематика влияния уровня защищенности собственности на экономические решения и экономическое развитие будет рассмотрена в главе 3 учебника.

давлилась не только косвенно, но и формально-юридически: в Уголовном кодексе СССР частнопредпринимательская деятельность трактовалась как *уголовное преступление*. Вместе с тем, политические институты Великобритании выступили мощными ускорителями экономического роста.

Приведенные примеры, демонстрирующие экономическое значение на первый взгляд не экономических институтов, обладают одной особенностью: все они фактически являются лишь *возможными интерпретациями* наблюдаемых общественных процессов.

В этой связи особую важность для убедительного доказательства экономического значения различных групп институтов имеют свидетельства, полученные в исследованиях второй половины 90-х годов XX века, использовавших технику эконометрического анализа для проведения межстрановых сопоставлений и выявления воздействий различных факторов на экономический рост. К настоящему времени выполнено около десятка подобных масштабных и дорогостоящих проектов, 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.

Приведем вкратце результаты одного из таких исследований, проведенного сотрудниками Мирового банка¹¹. В нем были сопоставлены данные по 84 странам за период 1982-1994 гг., характеризующие, с одной стороны, их экономический рост, а с другой — качество проводившейся экономической политики и степень защищенности прав собственности и контрактов. В роли измерителя экономического роста использовался показатель роста реального ВВП на душу населения. Качество экономической политики оценивалось по трем показателям: уровень инфляции, собираемость налогов и открытость для внешней торговли. Степень защищенности прав собственности и контрактов как выражение качества институциональной среды в стране измерялась индикатором, разработанным в Международном руководстве по оценке страновых рисков. Этот индикатор включает многочисленные оценки защищенности прав собственности и контрактов, объединяемые в пять групп: власть закона, риск экспроприации собственности, отказ от исполнения контрактов со стороны правительства, уровень коррупции во властных структурах и качество бюрократии в стране.

На первом этапе проведенного исследования Ф. Кифер и М. Ширли построили типологию стран по значениям названных качественных индикаторов, выделив для каждого из них по две градации — высокий уровень и низкий уровень, определив затем для каждой из сформировавшихся четырех групп стран средние значения показателя экономического роста. Оказалось, что в странах с высоким качеством экономической политики и высоким качеством институтов темпы экономического роста составили около 2,4%; в странах с низким качеством экономической политики и высоким качеством институтов — 1,8%; в странах с высоким качеством политики и низким качеством институтов — 0,9%; в странах с низким качеством обоих факторов — -0,4%. Иными словами, страны с неадекватной экономической политикой, но качественной институциональной средой росли в среднем вдвое быстрее, чем страны с обратной комбинацией уровней качества соответствующих факторов.

На втором этапе данного исследования было построено эконометрическое уравнение, связывающее темпы роста реальных доходов на душу населения с показателями, характеризующими политические и институциональные индикаторы, инвестиционную активность и уровень качества рабочей силы в стране. Этот более тонкий анализ показал, что качественные выводы, полученные на основе типологического сопоставления, вполне подтверждаются количественно: степень влияния институционального индикатора на темпы роста реальных душе-

¹¹ Keefer, Philip and Shirley, Mary M. (1998), *From the Ivory Tower to the Corridors of Power: Making Institutions Matter for Development Policy*, World Bank (mimeo).

вых доходов оказалась почти вдвое выше, чем степень влияния политических индикаторов.

Итак, исходя из теоретических положений и эмпирических подтверждений, мы можем заключить:

«Институты имеют значение»

Дуглас Норт

Координационная и распределительная функции институтов. Посредством каких механизмов приобретают и реализуют институты свое экономическое значение? Для ответа на этот вопрос необходимо охарактеризовать те функции, которые они выполняют в хозяйственной жизни, в деятельности экономических агентов.

Прежде всего, как отмечалось ранее, 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.

Действительно, 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.

Действительно, если правила строго выполняются, нет нужды специально затрачивать усилия на то, чтобы предугадать, как поведут себя партнеры: круг их возможных поступков прямо очерчен действующим институтом.

Тем самым,

Снижение уровня неопределенности внешней среды, обеспечиваемое существованием институтов, позволяет планировать и осуществлять долгосрочные инвестиции, добиваясь создания большей стоимости. Кроме того, средства, сэкономленные на исследовании и предсказании поведения контрагентов, также могут быть использованы в производительных целях, усиливая координационный эффект. Напротив, в условиях неопределенной среды, при отсутствии действующих институтов, экономические агенты не только сталкиваются с низкой ожидаемой выгодой от намечаемых инвестиций (что, очевидно, может привести к отказу от их осуществления), но и вынуждены расходовать средства на различные меры предосторожности при осуществлении хозяйственных мероприятий, например — на страхование сделок или отдельных их компонентов. Тем самым, координационный эффект выступает одним из тех механизмов, посредством которых институты оказывают воздействие на эффективность функционирования экономики.

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.

Поэтому координационный эффект, присущий любому отдельно взятому институту, при рассмотрении совокупности последних может и не наблюдаться, если институты не согласованы между собой (см. также раздел этой главы «Варианты соотношения формальных и неформальных правил»).

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.

Кроме разнообразных специфических распределительных последствий, любой институт характеризуется и некоторым общим, «типовым» распределительным эффектом: ограничивая множество возможных способов действий, он либо непосредственно переключает ресурсы на их разрешенное подмножество, либо как минимум увеличивает издержки осуществления запрещенных способов действий, за счет включения в их состав ожидаемого ущерба от применения наказания (санкций) к нарушителю правила.

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. Упомянувшийся выше запрет на предпринимательскую деятельность, существовавший в СССР, с одной стороны, перераспределял предпринимательскую инициативу в теневую составляющую экономики, с другой стороны, переключал ее в сферу управленческой деятельности, существенно видоизменив всю структуру предпочтений на рынке труда. С отдаленными последствиями этих перераспределений сталкивается сегодня российская экономика, испытывая явную нехватку малых предприятий.

Итак, воздействие институтов на распределение ресурсов, выгод и издержек составляет второй механизм, обуславливающий их экономическое значение.

1.3. Система институтов

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 экономике. 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 инициатив-

ной 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

Эти определения отличаются от более широко распространенных, в соответствии с которыми формальными называют правила, утвержденные государством или любой организацией, признаваемой государством. Соответственно, неформальными называют все остальные правила. Такое понимание формального и неформального восходит к социологии, в рамках которой государство представляет собой особый феномен, резко отличающийся от остальных общественных явлений.

В рамках же новой институциональной экономической теории государство является одной из многих организаций, имеющей, конечно, существенные отличия от других организаций, однако эти различия не являются принципиальными. Поэтому в предложенных определениях формальных и неформальных правил разграничивающим их признаком выступает наличие или отсутствие специализации людей на осуществлении функции принуждения к исполнению правил.

Вместе с тем, предложенные определения не противоречат «социологическому» пониманию формальности, поскольку специализация на принуждении правил к исполнению логически вытекает из того, что соответствующие правила устанавливаются или признаются государством.

Способы принуждения к исполнению правил. Формальные и неформальные институты различаются между собой не только указанными характеристиками, но и другими признаками. Основной среди них — способы или механизмы принуждения этих типов правил к исполнению.

Независимо от типа правил, 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.

Эта простейшая схема действия механизма принуждения правил к исполнению может быть уточнена и усложнена в части описания этапов А и Б. Так, на этапе А гарант может не только непосредственно наблюдать поведение агентов, но и получать информацию от других субъектов, случайно заметивших отклоняющиеся действия X; на этапе Б он может обнаружить не сам процесс нарушения правила, а последствия такого нарушения; в этом случае перед гарантом возникает дополнительная задача — поиск нарушителя и его идентификация.

Выше было приведена классификация механизмов принуждения правил к исполнению, делящая их на внутренние и внешние. Логика действия механизма принуждения к исполнению правил, выделяя его компоненты, дает возможность построения *теоретической типологии* возможных конкретных механизмов такого принуждения. Как и всякая теоретическая типология, она может быть построена на базе частных классификаций вариантов каждого из выделенных компонентов обсуждаемого механизма. Рассмотрим подробнее эти классификации.

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 испол-

нению более продуктивным является иной, более простой путь: формирование *эмпирической* классификации санкций, непосредственно обобщающей практику их применения:

1. *общественное осуждение*, выражающееся в неодобрении поступка словом или жестом, утрате уважения или ухудшении репутации санкционируемого субъекта;
2. *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;
3. *денежный штраф*, налагаемый на нарушителя;
4. *силовое прекращение начатого действия*;
5. *силовое принуждение (или его угроза) к повторению совершенного действия, но уже по правилам*, - в тех случаях, когда совершенное нарушение не является необратимым;
6. *ограничение нарушителя в некоторых из его прав*, например, запрет под угрозой более серьезного наказания на занятие определенным видом деятельности;
7. *лишение свободы* (заключение в тюрьму);
8. *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. Приведенные выше характеристики формальных и неформальных правил и способов принуждения индивидов к исполнению правил позволяют обсудить вопрос о *вариантах соотношения* формальных и неформальных правил. Важность такого обсуждения связана с тем, что 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. Разумеется, противоречие между такими интересами вовсе не неизбежно, однако достаточно вероятно.

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:

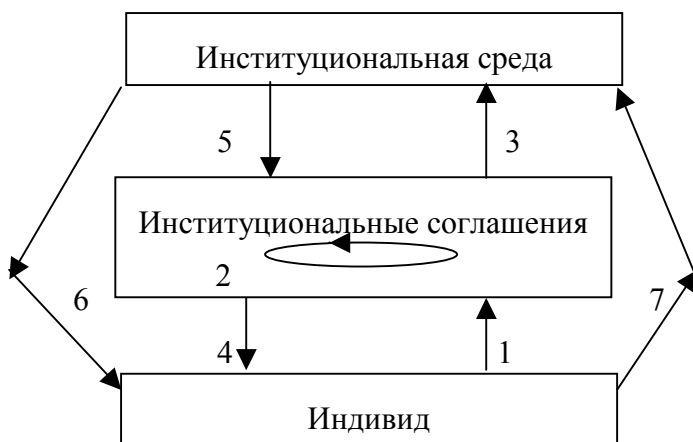
9. формальное правило вводится *на базе* позитивно проявившего себя неформального правила; иначе говоря, последнее *формализуется*, что позволяет дополнить действовавшие механизмы принуждения его к исполнению также и формальными механизмами; примером такого соотношения могут служить средневековые кодексы, в которых записывались и приобретали силу норм, защищаемых государством, нормы обычного права, которыми руководствовались горожане при разрешении конфликтных ситуаций;
10. 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;
11. 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;

12. 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.

В целом, как видно из разобранных ситуаций, формальные и неформальные правила могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга.

Схема Уильямсона. Обсуждение понятия института, его соотношения с понятием нормы (правила), а также других общих вопросов, связанных с ролью институтов в детерминации экономического поведения, 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, некоторым образом модифицировав ее трактовку (см. рис. 1.1). 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).

Рисунок 1.1. Взаимодействия индивидов и институтов



В соответствии с терминологией, предложенной Д. Нормом и Л. Дэвисом,

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. Более подробно характеристика составляющих институциональной среды будет представлена в последующих разделах данной главы. В принципе, можно было бы включить компоненты институциональной среды непосредственно в приведенную схему, однако это существенно усложнило бы все изложение, не принеся ощутимой пользы в плане уточнения содержания взаимодействий.

Рассмотрим основные связи между блоками схемы, обозначенные на упомянутом рисунке цифрами.

В качестве общего замечания ко всем характеризуемым 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* (ниже, п. 2), 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.

1. Воздействие индивидов на институциональные соглашения. Поскольку институциональные соглашения, по определению, представляют собой *добровольные договоренности, предпочтения и интересы индивидов играют решающую роль в возникновении (создании) тех или иных институциональных соглашений* (разумеется, в рамках, определяемых институциональной средой).

В зависимости от того, какие поведенческие предпосылки принимает исследователь, — т.е. в зависимости от того, как трактуется исследователем экономический агент, — различными будут и объяснения наблюдаемых институциональных соглашений. Например, если полагать, что индивиды обладают полнотой всей информации, необходимой для принятия решений, включая совершенное предвидение будущих событий, а также совершенной способностью осуществлять логический вывод и проводить оптимизационные расчеты, невозможным становится объяснить существование многих видов контрактов. Непонятным становится, зачем индивиды расходуют время и ресурсы на их подготовку, если упомянутое полное знание должно изначально дать им ответ, — стоит осуществ-

влять некоторый длительный обмен или не стоит. Если же полагать, что знание не полно, а вычислительные возможности не совершенны, роль контрактов становится вполне понятной — подобные (временно устанавливаемые) правила вносят определенность в неизвестное будущее, упорядочивают будущие взаимодействия экономических агентов. Подробнее затронутые вопросы будут обсуждены в заключительной главе учебника.

2. Влияние институциональных соглашений друг на друга. Содержание данного типа взаимоотношений достаточно разнообразно: поведение отдельных организаций влияет на характер изменяющегося рынка (скажем, выстраивание барьеров входа может приблизить рынок к монополистическому), объемлющие договоренности определяют типы более частных контрактов, правила действий гарантов контрактов влияет на выбор экономическими агентами типов заключаемых договоров, а характер рынка (например, его сегментация) — на структуру фирмы, и т.д.

3. Влияние институциональной среды на институциональные соглашения. Содержание данной связи непосредственно вытекает из определений институциональной среды и институциональных соглашений: правила, входящие в состав институциональной среды, определяют несопадающие издержки заключения различных институциональных соглашений. Если какой-то их тип запрещен общими правилами, то издержки индивидов, решивших, несмотря на запрет, все же заключить такое соглашение, возрастают (добавляются, например, затраты на сокрытие информации); сокращаются также ожидаемые выгоды от такого соглашения, поскольку уменьшается вероятность достижения успеха, и т.д.

4. Влияние институциональных соглашений на индивидуальное поведение. Хотя институциональные соглашения и заключаются экономическими агентами добровольно, непредвиденные обстоятельства могут так поменять ситуацию принятия решений, что следование, например, ранее заключенному контракту, может оказаться для индивида невыгодным. Однако разрыв контракта одной стороной может принести убытки другой стороне, причем в размерах, превышающих выгоды первого (например, если вторая сторона осуществила уже непереключаемые инвестиции). В этих условиях существование механизма принуждения контракта к исполнению (например, судебного) явно воздействует на решение первой стороны, предотвращая, тем самым, возникновение неоправданных социальных потерь.

5. Влияние институциональных соглашений на институциональную среду. Наиболее типичный способ такого воздействия тесно связан с распределительными эффектами институтов: институциональное соглашение, обеспечивающее ощутимые выгоды своим участникам, может сформировать так называемую группу специальных интересов – совокупность индивидов, заинтересованных в сохранении и увеличении получаемых выгод. Для этой цели при определенных обстоятельствах такая группа способна повлиять, например, на законодательный процесс с тем, чтобы добиться принятия закона, закрепляющего получаемые преимущества путем формализации предшествующего частного соглашения.

В экономической теории такой способ действий относится к рентоориентированному поведению, анализу которого большое внимание уделяли такие известные экономисты как Дж. Бьюкенен, Г. Таллок и Р. Аккерман.

6. Влияние институциональной среды на индивидуальное поведение. Такое воздействие оказывается основополагающими правилами как непосредственно (например, Конституция Российской Федерации — закон прямого действия, т.е. гражданин может непосредственно обратиться в суд, если будет полагать, что кто-то нарушает его гарантированные Конституцией права), так и через институциональные соглашения, также формирующиеся, как отмечалось выше, под влиянием институциональной среды.

7. Влияние индивида на институциональную среду. Индивиды воздействуют на институциональную среду двумя основными способами: во-первых, через участие в выборах законодательных органов государства, принимающих законы, а во-вторых, — через заключение институциональных соглашений, содержание которых, как было отмечено выше, также способно воздействовать на институциональную среду.

Не все из рассмотренных взаимодействий изучены в настоящее время в экономической теории в одинаковой степени. Вместе с тем, описанная схема представляет собой полезное средство для системного представления институтов и их взаимодействий через индивидуальное поведение. Фактически, мы будем сталкиваться с намеченными в ней соотношениями на протяжении всего изложения содержания основ новой институциональной экономической теории в этом учебнике.

Иерархия правил. Трехуровневая структура, представленная на рис. 1.1, в наглядной форме отражает иерархический характер взаимоотношений социально защищенных правил, действующих в обществе и экономике. Вместе с тем, деление всей совокупности институтов на институциональную среду и институциональные соглашения является лишь первым приближением к действительному соотношению упомянутых правил по соподчиненности, степени влияния друг на друга и жесткости детерминации поведения экономических агентов.

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.

Соподчиненность правил представляет собой, как следует из приведенных примеров, широко распространенное явление, имеющее место как внутри институциональной среды, так и в совокупности институциональных соглашений. 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* поимая 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 *надкнституционными правилами*. Они определяют иерархию ценностей, разделяемых широкими слоями общества, отношение людей к власти, массовые психологические установки на кооперацию или противостояние, и т.д.

Надконституционные правила относятся к числу наименее изученных, как в теоретическом, так и в эмпирическом отношении. Фактически, относительно них имеются только отдельные умозрительные конструкции и разрозненные

¹² В данном случае затраты времени не обязательно коррелируют с денежными издержками, поскольку на изменения правил поведения влияет и *естественное забывание информации*, не сопряженное со специально осуществляемыми для этого издержками.

фактические наблюдения исследователей (преимущественно философов и социологов), не позволяющие осуществить строгую логическую реконструкцию данного слоя институциональной среды.

Вероятно, первой (во всяком случае, наиболее известной) работой, посвященной по существу изучению надконституционных правил, была книга Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма», в которой этот немецкий социолог убедительно показал влияние религиозных поведенческих установок и моральных ценностей, присущих протестантизму, на взаимоотношения и правила взаимодействия экономических агентов и их отношение к труду, т.е. правила трудового поведения.

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.

Подтверждением тому, что именно «правило территории» могло быть одним из первых экономических правил, служит тот факт, что многие животные, ведущие (относительно) оседлый образ жизни, располагают подобными территориями (этологи, — специалисты, изучающие поведение животных, — называют их ревирами). Некоторые из животных (например, собаки, волки) определенным образом помечают границы своих ревира, при этом метки служат сигналами для других особей того же биологического вида, что территория «занята», «принадлежит» кому-то из других особей.

Права собственности определяют те действия по отношению к объекту, которые разрешены и защищены от препятствий их осуществления со стороны других людей. С этой точки зрения можно говорить о том, что ситуации выбора определяется правами собственности.

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 — *размывание*.

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. Более подробно эти вопросы рассматриваются в главе 3, посвященной анализу различных режимов собственности.

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 набег 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 соглашения¹³.

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

¹³ Тема контрактов подробно разбирается в 5-й главе учебника.

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 ее граждан;
- 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.

Правила и права. В разделе «Экономические правила и права собственности» мы определили права собственности как производные от экономических правил. Это соотношение сохраняется для любых прав и правил. Любое право индивида (или организации) — это возможность беспрепятственно осуществлять некоторые действия, в частности, — действия с тем

¹⁴ Подробнее классификация обменов изложена в книге: Тамбовцев В.Л. (1997), *Государство и переходная экономика: пределы управляемости*, М.: ТЕИС.

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 *экономии издержек*.

Заключение. Содержание данной главы, посвященной базовым понятиям новой институциональной экономической теории, разумеется, не исчерпывает всей связанной с ними проблематики. Целый ряд важных, но более «тонких» вопросов, остался за ее рамками. К ним относятся, например, вопросы разнообразия *форм описания институтов* и их сравнительных преимуществ для решения различных теоретических и прикладных проблем, проблематика *объяснения* происхождения институтов (частично обсуждаемая в главе 6) и *предсказания* появления новых институтов, и т.д. Многие из таких проблем только обсуждаются в текущих научных исследованиях, по ним отсутствуют сколько-нибудь общепризнанные решения, что и является препятствием для включения их в учебник, другие же достаточно проработаны, однако имеют частный характер, и рассматриваются в рамках обучения на магистерском уровне.

Основные понятия главы

- Ограниченная рациональность
- Образец поведения
- Норма (правило)
- Оппортунистическое поведение
- Механизм принуждения к исполнению правила

¹⁵ Если, конечно, данное правило не противоречит какому-то другому правилу, разделяемому индивидом, также претендующим на блага, с которыми действует первый индивид. См. выше о соотношении формальных и неформальных правил.

- 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

13. Является ли информация ограничением при принятии экономических решений?
14. Как связаны ограниченность информации и возникновение привычек?
15. Всегда ли образцы поведения способствуют максимизации полезности?
16. Всегда ли нарушение правила нежелательно с экономической точки зрения?
17. Всякое ли правило является институтом?
18. Всегда ли наличие регулярности в поведении означает существование соответствующего института?
19. Верно ли, что любой институт создает распределительный эффект?
20. Чем формальные правила отличаются от неформальных?
21. Как могут соотноситься между собой формальные и неформальные правила в статике и в динамике?
22. Какова логика действия механизма принуждения правила к исполнению?
23. Что включается в состав институциональной среды?
24. Что представляют собой институциональные соглашения?
25. Какие типы правил относятся, с экономической точки зрения, к конституционным правилам?

26. Что представляют собой права?
27. Как соотносятся правила и права?
28. Что такое права собственности?
29. Какова основная функция спецификации прав собственности?
30. Верно ли, что исключительность прав собственности возможна только тогда, когда их субъектом является индивид?
31. Что такое обмен и как можно классифицировать обмены?

Вопросы для размышления

32. Как, с помощью каких исследовательских процедур, можно выделить среди различных наблюдаемых регулярностей в поведении людей те, которые обусловлены существованием институтов?
33. Являются ли институты общественными благами? Если являются, в чем для них заключается общий эффект недопроизводства общественных благ?
34. Всегда ли государство заинтересовано в четкой спецификации прав собственности?

Литература

Основная

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, предисловие, гл. 2, 3, 5, 6, 7.

Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело, гл. 2.

Дополнительная

Норт Д. (1993а), *Институты и экономический рост: историческое введение*// *THESIS*, т. 1, вып. 2, с.69-91.

Тамбовцев В.Л. (ред.) (2001б), *Экономический анализ нормативных актов*, М.: ТЕИС, гл. 1-3.

Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, гл. 3, 4, 5.

Эльстер Ю. (1993), *Социальные нормы и экономическая теория* // *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.73-91.

Глава 2. Трансакции и трансакционные издержки

В современной институциональной теории ключевым является понятие трансакционных издержек. Вот почему она часто определяется и рассматривается как экономическая теория трансакционных издержек. Прежде чем говорить о содержании, значении, видах трансакционных издержек, а также об их динамике и количественной оценке, необходимо дать определение понятию трансакции. Понимание содержания данного понятия необходимо, поскольку возможно ошибочное использование терминов «обмен», «контракт», «сделка» как заменителей понятия «трансакция».

2.1. Трансакции

Понятие и значение трансакции.

Трансакция – деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Права свободы рассматриваются как отдельная категория. В этом случае используется правовая точка зрения. Это связано с тем, что права свободы не принадлежат к категории прав собственности в юридическом смысле, даже если не ограничиваться континентальной правовой традицией и учесть особенности обычного права. Вместе с тем в рамках новой институциональной экономической теории права свободы вполне могут рассматриваться как подвид прав собственности. Это обусловлено акцентом на стимулы в определении значения прав для объяснения действий экономических агентов и взаимодействию между ними по поводу ограниченный ресурсов.

Есть и другой аспект определения трансакции. Институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, то есть за рамки физического контроля. Такое распространение оказывается *трансакциями* в отличие от индивидуального действия как такового (*акции*) или обмена товарами.

Когда рассматривается трансакция, то в явном виде должны быть определены ограничения, социальный фон, или контекст, в котором они (действия) рассматриваются. Таким образом, трансакция оказывается действием, положенным взаимодействием между людьми.

В экономической теории взаимодействие между людьми рассматривается на фоне таких ключевых допущений как ограниченность ресурсов, следование собственным интересам. Вот почему трансакция содержит в неявной форме три момента, одновременно являющихся отражением трех видов социальных отно-

шений: конфликта, зависимости и порядка¹⁶. В первом приближение **конфликт** можно определить как отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса. **Взаимозависимость** – отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия. **Порядок** – отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

Предложенное определение транзакции позволяет анализировать различные формы хозяйственной деятельности в рамках одной и той же системы понятий. Тем самым данное определение – элемент общей экономической теории с точки зрения возможностей анализа альтернативных и/или взаимодополняющих экономических систем.

Определение транзакции и комментарии к нему дают возможность сформулировать последовательность дальнейшего изложения. Во-первых, следует рассмотреть виды транзакций. Во-вторых, выяснить, чем обусловлены сосуществование различных видов транзакций и процесс замещения одного их типа другим.

Виды транзакций. Значение классификации транзакций состоит в том, что она показывает возможности сравнительного анализа дискретных институциональных альтернатив, опосредующих обмена между экономическими агентами. Дискретные институциональные альтернативы – это совокупность системно замкнутых (неделимых, взаимодополняющих) наборов правил, опосредующих взаимодействие между людьми по поводу ограниченных благ.

Один из вариантов классификации транзакций был предложен Дж. Коммонсом. Он выделял три типа транзакций: торговые, рационализации и управления¹⁷. Как уже отмечалось выше, в данном разделе речь пойдет только о чистых типах транзакций.

В торговой транзакции для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них в соответствии с относительной переговорной силой, юридическим статусом и т.п. Таким образом, в данной транзакции условием присвоения блага одним является признание контрагентом наличия ценности в вещи не меньшей, чем та, которой обладает для него вещь, находящаяся в его распоряжении.

Торговая транзакция — единственная форма, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами.

Примерами транзакции сделки могут служить действия на рынке труда наемного работника и работодателя (или их союзов), поведение законодателей на политическом рынке, действия кредитора и заемщика на рынке временно свободных денежных средств. Каждая из сторон самостоятельно принимает оконча-

¹⁶ Commons John R. (1931), *Institutional Economics*, 21 *American Economic Review*, 656.

¹⁷ *Ibid.*, 652.

тельное решение об участии в обмене, хотя последний может быть и несимметричным, если, скажем, разрозненным предпринимателям противостоит сильный профсоюз, или наоборот. С этой точки зрения трансакция сделки осуществляется между равными в правовом отношении, но не обязательно равными в переговорной силе, де-факто, сторонами.

Однако в любом случае суть торговой трансакции состоит в обмене правами собственности на основе добровольного соглашения между обменивающимися сторонами, что является следствием симметричности правовых отношений, в которых оказываются данные экономические агенты. Законодатель может отдать свой голос в поддержку того проекта, в котором его интересы выражены относительно слабо, в обмен на аналогичную поддержку со стороны другого законодателя проекта, в котором заинтересован первый. Таким образом, с точки зрения современной экономической теории логроллинг, суть которого сводится к поддержке одного законопроекта в обмен на поддержку другого, является одной из форм торговой трансакции на политическом рынке.

В **трансакции управления** ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации, приобретения и т.п.). Данный вид трансакций существует во внутрифирменных отношениях, в бюрократических организациях, а в более широком плане — во внутрииерархических отношениях. Трансакции управления существуют в силу того, что право на принятие решения (соответственно право свободы, по Дж. Коммонсу) обменивается на доход, ожидаемая полезность которого должна превышать ту, которая соответствует рыночной ставке заработной платы на рынке. В связи с этим условием контракты по найму рабочей силы радикально отличаются от других добровольных контрактов, делая необходимым выделение в качестве особого права свободы.

Типичными примерами трансакции управления является поведение раба и рабовладельца, рабочего и мастера, начальника и подчиненного в соответствии с формальными правилами. В трансакции управления поведение явно асимметрично, что является следствием асимметричности правового положения сторон и соответственно асимметричности правовых отношений. Объектами трансакции сделки являются права на обмениваемые блага. Объектом трансакции управления оказывается поведение одной из сторон правового отношения.

Если трансакция соответствует своему понятию, рабовладелец, мастер или начальник отдают команды, тем самым выражая непосредственно свою волю, а рабы, рабочие или подчиненные выполняют их вне зависимости от того, совпадает это с их интересами или нет. **Команда** – одностороннее ограничение набора допустимых действий, которые могут предпринимать рабы, рабочие и подчиненные и т.д..

В данном случае различия между типами команд существенного значения не имеют. В терминах проблемы выбора это означает, что процедура оценки альтернатив как средство их отбора вытесняется для управляемого ограничениями, оставляющими доступной лишь одну альтернативу. По крайней мере, так может быть представлен простейший вариант чистой трансакции управления. В свою очередь, эффективность ограничений обусловлена действенностью существующей системы санкционирования поведения, которая определяет не только структуру поощрений и взысканий, но и их интенсивность. Неопределенность

не позволяет абсолютно точно специфицировать действия человека, так же как и смоделировать за него мыслительные процедуры для их осуществления, то есть полностью его «запрограммировать». И с этой точки зрения реальная трансакция — это комбинация элементов чистых типов трансакций.

В трансакции рационирования асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. В частности, составление бюджета компании советом директоров, так же как и федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решения арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство, являются трансакциями рационирования. Одна сторона (совет директоров, суд) определяет права другой (руководители подразделений, истец и ответчик).

Вместе с тем здесь возможны обращения одной стороны к другой, которые внешне могут напоминать переговоры: для доказательства возможности присвоения или необходимости отчуждения блага необходимо представить достаточные основания. Однако только одна сторона обладает исключительным (формально) правом принятия окончательного решения. Рационирующий субъект вовсе не обязательно обладает возможностью определять действия рационируемого (как это происходит в трансакции управления).

В отличие от трансакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. В отличие же от трансакции сделки переговоры осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия¹⁸. Таким образом, порядок действий в трансакциях управления и рационирования каждой из сторон определяет особенности получаемого результата.

Одни и те же операции могут быть опосредованы различными типами трансакций в зависимости от правил, которые упорядочивают взаимоотношения между экономическими агентами. Так, например, если не существует ограничений на уровень процента, взимаемого коммерческими банками, то предоставление и получение кредита — с обеих сторон преимущественно трансакция сделки. Более того, если со стороны спроса и со стороны предложения действует достаточно большое количество экономических агентов, то образующаяся в результате цена будет восприниматься каждым из них как нечто внешнее.

Если же государство устанавливает максимальный уровень ставки процента и он оказывается эффективным (ниже потенциально равновесного), то потери в денежном доходе банка могут быть компенсированы возможностью навязывать свою волю в принятии решений, то есть использовать трансакцию управления или самим устанавливать правила, которые определяют права той или иной категории заемщиков. Таким образом, происходит «вкрапление» элементов трансакции рационирования (или управления) в трансакцию, которая, на первый взгляд, является трансакцией сделки.

При анализе отношений между работником и работодателем, начальником и подчиненным трансакция управления дополняется трансакцией сделки, что позволяет говорить о существовании пусть имплицитного, но контракта. По сути дела, на

¹⁸ Ibid., 648-654.

таком подходе к анализу внутриерархических отношений в рамках принудительно направляемого (централизованно управляемого) хозяйства была построена концепция административного рынка, экономика согласований, использовавшаяся для объяснения организации обмена в рамках хозяйственной системы, формально характеризующейся строго централизованным порядком принятия решений.

Определение содержания трансакции, выяснение ее соотношения с правилами как ключевыми компонентами института позволяют представить одну из наиболее интересных проблем современной экономической теории — проблему трансакционных издержек.

Рассмотренные виды трансакций позволяют провести различие между понятием «трансакция» и «обмен благами». Ключом к проведению различия между этими двумя понятиями является абстракция от пространства и реального времени, в котором протекают хозяйственные процессы. Чистый обмен осуществляется мгновенно и не имеет пространственно-временной составляющей.

Строго говоря, «похожей» на обмен благами является только торговая трансакция. Различие между торговой трансакцией и обменом благами становится более очевидным, если развести их не только во времени (по принципу «легальный контроль — будущий физический контроль»), но и по характеру воспроизводимости. Если торговая трансакция — это присвоение одних прав посредством отчуждения других, то обмен предполагает сделку в физическом выражении, то есть перемещение благ, значимость которых выражается в ценности прав на них. Фьючерсные сделки — это наиболее чистый пример трансакции в отличие от обмена, когда продается и покупается только право на приобретение или продажу товара в будущем, хотя последний может еще не существовать, например зерно (если сделка заключается весной N-го года о поставке соответствующей партии зерна урожаем N-го года осенью по заранее оговоренной цене).

При разграничении обмена благами и трансакции может быть также использовано двойное значение понятия «товар», которое вкладывал в него Дж. Коммонс¹⁹ — технологическое и собственническое (*proprietary*). В соответствии со здравым смыслом, основанным на непосредственном восприятии взаимодействия между экономическими агентами, из рук в руки передается только определенное количество товара X в обмен на определенное количество денег M. Между тем важнейшим моментом данного процесса являются двойное отчуждение и присвоение прав собственности. Таким образом, строго говоря, предлагаются к покупке и продаже права собственности не товары, а не непосредственно объекты права собственности. Соответственно цена блага отражает не только его ценность, основанную на физических характеристиках, но и ценность, связанную с набором отчуждаемых и присваиваемых прав. Сформулированный подход к разграничению торговой трансакции и обмена благами корреспондирует с понятием бюкененовского товара, который определяется как пара, состоящая из «обычного» товара (блага) и определенной контрактной формы его покупки или продажи²⁰.

¹⁹ Commons, John R. (1950), *The Economics and Collective Action*, N.Y.: Macmillan, 44.

²⁰ Тамбовцев В.Л. (2001a), Институциональный рынок как механизм институциональных изменений// *Общественные науки и современность*, №5, с.34.

2.2. Трансакционные издержки

Понимание содержания трансакционных издержек, условий их возникновения, значения с точки зрения эффективности использования ресурсов, экономического развития, соотношения с трансформационными издержками основано на предложенном выше подходе к определению понятия трансакции. Изучение трансакционных издержек предполагает определение трансакционных издержек.

На возможности извлечения выгод от обмена влияет не только общая величина трансакционных издержек, но и распределение их бремени между участниками обмена. Эффективность размещения ресурсов зависит не только от общего уровня трансакционных издержек и распределения между заинтересованными сторонами, но и от структуры, определяемой направлениями потенциальных и реальных соглашений между экономическими агентами.

Трансакционные издержки не единственный компонент издержек производства. Таким образом, необходимо определение соотношения между трансакционными и трансформационными издержками.

Трансакционные издержки: определение, условия возникновения, значение. Первое, наиболее общее определение, которое можно было бы дать, основано на определении трансакции:

трансакционные издержки — это ценность ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля выполнения взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

Издержки производства, в соответствии с новой институциональной экономической теорией, состоят из двух частей – трансформационных издержек, связанных с изменением или воспроизводством физических характеристик благ, и трансакционных издержек, отражающих изменение или воспроизводство «правовых», а в более общем плане – институциональных, характеристик.

Если представить экономику как систему жизнеобеспечения, то тогда трансакционные издержки можно рассматривать как издержки эксплуатации экономической системы. Определяя содержание понятия «трансакционные издержки» иногда используют аналогию, предложенную Кеннетом Эрроу: трансакционные издержки в экономической системе подобны феномену трения в мире физических объектов. Данная аналогия позволяет говорить о всеобщем распространении трансакционных издержек.

Понятие трансакционных издержек имеет ключевое значение в новой институциональной теории, поскольку институты объясняются не через призму конфликта классовых интересов, а с точки зрения возможностей экономии на трансакционных издержках.

Для объяснения феномена трансакционных издержек наиболее существенны два момента: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности. Неопределенность определяется не только через фрагментарность (и, как правило, искаженность) располагаемой индивидами информации, но и ограниченные возможности ее переработки, которыми они (агенты) обладают.

Учитывая наличие двух аспектов в объяснении трансакционных издержек, их можно интерпретировать как издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними. Поскольку координация – это ключевой компонент любой организации, то без учета трансакционных издержек (в явном виде или имплицитно) экономический анализ был бы малопродуктивным

Значение анализа трансакционных издержек станет более понятным, если предложить историческую иллюстрацию, данную Д. Нортом:

«Торговля, как учит нас теория международной торговли, всегда сулила выгоду, но при этом существовали и препятствия, мешающие эту выгоду реализовать. Причем если бы единственным препятствием на пути развития торговли были транспортные издержки, то существовала бы обратная зависимость между транспортными издержками, с одной стороны, и торговлей, обменом и благосостоянием государств — с другой. Но вспомним, что уже на заре нашей эры, как показывает опыт Римской империи I—II вв., было возможно охватить торговыми связями обширные территории, несмотря на все транспортные издержки того времени, а с закатом Римской империи торговля пришла в упадок, а вместе с ней, по всей вероятности, снизилось и благосостояние общества и отдельных социальных групп. И причина была не в том, что выросли транспортные издержки, а в том, что с расширением региона торговли выросли трансакционные издержки, а целостные политические системы, способные эффективно охранять правопорядок и соблюдение законов, исчезли»²¹.

Отсутствие прямой связи между эффективными институтами и их существованием, которое объясняется с помощью трансакционных издержек, является важным направлением исследования эволюции институтов. Становится возможным объяснение эволюции как изменений, зависящих как от траектории предшествующего развития, так и от несовершенства механизма обратной связи и отбора, посредством которых субъекты, принимающие решение, обучаются, а внешняя среда обуславливает выживание, развитие наиболее «удачливых», а точнее, в наибольшей степени адаптировавшихся, которые, в свою очередь, определяют ход дальнейшего развития.

Такая интерпретация трансакционных издержек позволяет выявить взаимосвязь между ними и институтами, а через них — между институтами и благосостоянием. Двойственная основа трансакционных издержек обусловлена, с одной стороны, проблемой координации ввиду существования неопределенности, а с другой стороны, – проблемой распределительного конфликта ввиду противоречий интересов экономических агентов в мире ограниченных ресурсов. Данное обстоятельство указывает на возможность существования неоднозначной зависимости между ними и институтами, поскольку интересы одной группы могут заключаться, во-первых, в повышении уровня неопределенности для других, во-вторых, в получении преимущества в силе за счет других, Последнее позволяет повысить благосостояние данной группы без увеличения размеров выпуска продукта.

Если бы трансакционные издержки были равны нулю, то, следуя предпосылкам новой институциональной (и неоклассической) теории, ресурсы распределялись

²¹ Норт Д. (1993а), Институты и экономический рост: историческое введение// *THESIS*, т. 1, вып. 2, с.70.

и использовались бы там, где они обладают наибольшей ценностью (если не принимать во внимание эффект дохода) вне зависимости от первоначального распределения прав собственности между экономическими агентами. В соответствии с предпосылкой о нулевых трансакционных издержках интерпретаторами Р. Коуза была сформулирована теорема, носящая его имя. Сокращенный вариант ее можно представить в следующем виде: при нулевых трансакционных издержках и эффекте дохода, а также экзогенности цен по отношению к действиям экономических агентов первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность их окончательного размещения.

Вот почему в неоклассической экономической теории институты не имеют значения с точки зрения эффективности (Парето-оптимальности) окончательного распределения ресурсов. В качестве комментария к данному определению необходимо подчеркнуть, что сам Р. Коуз никогда не говорил о модели мира с нулевыми трансакционными издержками в позитивном плане. Понятие «мир Коуза» вводит в заблуждение, поскольку под этим подразумевается модель с нулевыми трансакционными издержками.

Первая работа Р. Коуза, получившая всемирное признание несколькими десятилетиями позже, — «Природа фирмы» (1937) основана именно на предпосылке о ненулевых трансакционных издержках. Сформулированная теорема имеет значение в том плане, что косвенным образом показывает: положительные трансакционные издержки имеют значение при различных вариантах первоначального распределения прав собственности с точки зрения эффективности конечного размещения ресурсов.

Учитывая это обстоятельство, во-первых, мы получаем, возможность объяснить существование различных режимов прав собственности (частная, государственная, коммунальная, свободный доступ) с функциональной точки зрения, а не только с морально-этической, которая имеет как самостоятельное, так и производное от функционального основания значение. Во-вторых, учет трансакционных издержек позволяет объяснить сравнительную эффективность различных способов интернализации внешних эффектов как способа полного учета в процессе принятия решений издержек и выгод, возникающих в результате их (решений) выполнения. В-третьих, появляется возможность объяснить возникновение и пределы распространения различных форм институциональных соглашений, или институциональных устройств. В-четвертых, анализ трансакционных издержек имеет значение и в интерпретации институциональной трансформации, выражающейся, в частности, в реструктуризации режимов прав собственности, например, в переходе от свободного доступа к частной, государственной или коммунальной собственности, изменении правил, образующих институциональную среду. Кроме того, с помощью данного понятия можно определить условия возникновения и соотношение между различными институциональными соглашениями в экономической истории.

Трансакционные и трансформационные издержки. Трансакционные издержки — элемент издержек производства наряду с трансформационными издержками, которые являются объектом анализа в традици-

онной неоклассической теории²².

Существует не только взаимодополняемость трансакционных и трансформационных издержек, но и их заменяемость. Предлагаемый подход дает возможность объяснить существование форм хозяйственной деятельности или взаимодействия между экономическими агентами, которые не обеспечивают минимизации средних трансформационных издержек в долгосрочном аспекте (если речь идет о конкурентном режиме функционирования экономической системы), и наоборот.

Рассмотрим данный вопрос более подробно. Известно, что ограниченные блага обладают комплексом характеристик, которые можно разделить на две группы: физические и правовые. Первая группа включает такие свойства, как размер, форма, вкус, цвет, запах, химический состав, вес, расположение в пространстве и во времени. Ко второй группе относят правомочия, составляющие права собственности.

Двум типам характеристик благ соответствуют две функции: трансформационная и трансакционная, которые позволяют создавать их и изменять. Трансформационной называется функция, если ее осуществление направлено на изменение физических свойств вещи. Трансакционной считается функция, если изменяются характеристики вещи, относящиеся к правам собственности. Таким образом, ресурсы, связанные с реализацией трансформационной функции, образуют элементы трансформационных издержек, а те ресурсы, использование которых обуславливает изменение правовых характеристик вещи, формируют трансакционную составляющую издержек производства.

Фирма, производящая программные продукты или компьютеры, повышает трансформационные издержки, обеспечивая совместимость своих продуктов с продуктами конкурентов. Однако это существенным образом снижает трансакционные издержки, поскольку делает излишним осуществление покупателями специфических инвестиций с соответствующей им классической проблемой размывания квазиаренды вследствие оппортунистического поведения производителей *ex post*. В результате снижения трансакционных издержек расширяется емкость рынка, что позволяет фирме компенсировать рост трансформационных издержек.

Другой пример основан на сравнении двух видов обмена: персонализированного и безличного. В рамках персонализированного обмена в силу высокой степе-

²² Следует отметить, что определение издержек как трансакционных или трансформационных неинвариантно по отношению к выбранной точке отсчета. Например, покупатель квартиры, оплачивая услуги риэлтерской фирмы, несет трансакционные издержки. Они являются доходами риэлтерской фирмы. Одновременно агенты по торговле недвижимостью оказывают для данной фирмы трансформационные услуги, что отражается в появлении трансформационных издержек. Таким образом, если предположить, что данная фирма действует в конкурентном окружении, в долгосрочном периоде ее экономическая прибыль равна нулю, соответственно трансформационные издержки по величине равны трансакционным издержкам. Однако проблема усложняется тем, что сама риэлтерская фирма также несет трансакционные издержки, приобретая трансакционные услуги, в частности, по обеспечению безопасности своей деятельности. Расходы по данной статье оказываются доходами организаций, обеспечивающих безопасность предпринимательской деятельности и защиту контрактов. Эту цепочку можно продолжить. Здесь мы также наталкиваемся на хорошо известную проблему двойного счета, что требует определения рыночной стоимости конечных трансакционных услуг.

ни повторяемости сделок с одними и теми же участниками обман, мошенничество, воровство, нарушение взятых на себя обязательств либо вообще отсутствуют, либо представлены слабо. Таким образом, прямые, явные трансакционные издержки в таком обмене низки. Вместе с тем персонализированный обмен возможен в очень узких пределах, что оказывается препятствием для разделения труда и специализации. В свою очередь, специализация — условие снижения трансформационных издержек. Следовательно, в условиях персонализированного обмена общие издержки оказываются высокими за счет трансформационных издержек. В то же время безличный обмен позволяет экономическим агентам производить с низкими трансформационными издержками за счет кардинального расширения масштабов специализации. Однако, как показывает одноходовая игра «дилемма заключенных», условия которой вполне соответствуют условиям деперсонализированного обмена, равновесный набор стратегий будет предполагать взаимный обман, мошенничество, фальсификацию товаров, беспринципность, что в некоторых случаях требует вмешательства третьей стороны.

Именно структура и динамика трансакционных издержек (вкуче с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций. Данное обстоятельство дает возможность сформулировать гипотезу, в соответствии с которой не только технология, но и институты являются источником экономического роста.

Свойства существующих институтов ощутимо влияют на характеристики экономических результатов, что подтверждается исследованиями, в соответствии с которыми страны с высоким качеством институтов оказывались в более выгодном положении, чем страны с более высоким качеством макроэкономической политики и большим запасом человеческого капитала, но низким качеством институтов.

Нередко предполагается, что изменения в технологии влияют на уровень трансформационных издержек, тогда как институциональные изменения приводят к росту или снижению трансакционных издержек. Однако существуют как минимум еще две формы зависимости, которые оказались за пределами внимания исследователей проблемы трансакционных издержек. Во-первых, влияние изменения в технологии на уровень трансакционных издержек и, во-вторых, влияние институциональных изменений на трансформационные издержки. Включение в анализ этих зависимостей позволяет преодолеть ограниченность наивной версии теории, в соответствии с которой при данном состоянии техники выбирают такие институты, которые обеспечивают минимизацию трансакционных издержек. Параллельно данный подход позволяет ответить на вопрос: действительно ли технологические изменения, обуславливающие снижение трансформационных издержек, приводят к росту трансакционных издержек и адаптирующимся к институциональным изменениям?

По мнению К. Эрроу, в ценовой системе трансакционные издержки вбивают клин между ценами продавцов и ценами покупателей и тем самым приводят к потерям, нанося с точки зрения традиционной экономической теории ущерб общественному благосостоянию. И с этой позиции трансакционные издержки действуют как налог. Однако распределение бремени трансакционных издержек во многом зависит от результативности стратегического поведения соперни-

чающих сторон. Вместе с тем налоги иногда включают как один из элементов в транзакционные издержки. В частности, это возможно, если предположить, что налоги — плата за оказываемые государством транзакционные услуги по спецификации и защите прав собственности.

Итак, транзакционные издержки являются препятствием для взаимовыгодного обмена. В связи с этим возникает вопрос о средствах, которые позволяют снизить уровень транзакционных издержек и обеспечить их распределение таким образом, чтобы добровольный обмен стал возможным. Разнообразие транзакционных издержек обуславливает и многообразие средств, позволяющих снизить данные издержки.

Возможности взаимовыгодного обмена в условиях положительных транзакционных издержек. В предыдущем параграфе транзакционные издержки рассматривались как препятствие для взаимовыгодного обмена, реализации сравнительных преимуществ посредством специализации. В данном параграфе предстоит показать, что для осуществления добровольного взаимовыгодного обмена и объяснения его масштабов значение имеет не только абсолютная величина транзакционных издержек, но и распределение их между заинтересованными сторонами. Анализ данного вопроса будет проводиться исходя из определения условий и результатов взаимовыгодного обмена.

Напомним, что взаимовыгодным считается такой обмен, в рамках которого обе стороны имеют возможность повысить свое благосостояние. В рамках модели «коробка Эджуорта» это выражается в переходе на более высокую кривую безразличия по сравнению с той, которой соответствует первоначальный запас благ у каждого из участников обмена. Выгоды от обмена могут быть представлены не только в виде изменения уровня полезности, но и в форме количества одного из благ, которое соответствует разнице между двумя уровнями полезности: соответствующем первоначальному распределению благ и уровню, который отражает результаты обмена. Мы используем идею о возможности выражения выгоды от обмена в форме количества конкретного товара или композитного товара (денег), предположив, что величина выигрыша для двух индивидов А и Б постоянна, не изменяется²³ в зависимости от структуры первоначального распределения запаса благ и равна: $R = R_A + R_B$. Данные количества благ соответствуют максимальной сумме, которую участники обмена готовы заплатить за его реализацию.

Используем также следующие предпосылки:

1. транзакционные издержки однородны (определены как издержки обмена правами собственности);
2. абсолютная величина транзакционных издержек фиксирована и равна C (в единицах блага, с помощью которого измеряются выгоды от добровольного обмена).

Сумма, которую должен заплатить каждый из участников обмена за осуществление сделки, равна соответственно C_A и C_B , причем $C = C_A + C_B$. Если через k

²³ Более последовательный анализ показывает, что это не так. Однако получаемые модификации не добавляют ничего принципиально нового к ответу на вопрос о распределении транзакционных издержек между сторонами как факторе взаимовыгодного обмена.

обозначить долю общих транзакционных издержек, которую оплачивает индивид А, то $C_A = kC$ и $C_B = (1-k)C$, где $0 \leq k \leq 1$.

В силу особенностей используемых предпосылок возможны только два варианта с точки зрения осуществления обмена: либо он есть, либо его нет. Это означает, что масштабы обмена фиксированы в том случае, если они отличаются от нуля. Усложнение модели возможно через ослабление предпосылки о нулевых переменных транзакционных издержках, когда общая величина издержек зависит от количества обмениваемых товаров.

Первый вариант реализуется тогда, когда выполняется соотношение: $R_A + R_B < C$. Величина транзакционных издержек настолько высока, что не позволяет извлечь выгоды от добровольного обмена.

Второй вариант может быть реализован в том случае, если: $R_A + R_B > C$. Вместе с тем это – необходимое, но не достаточное условие совершения обмена. В связи с этим следует рассмотреть несколько ситуаций, каждая из которых соответствует обозначенному через неравенство условию:

1. $R_A, R_B < C$;
2. $R_A < C < R_B$;
3. $R_B < C < R_A$;
4. $R_A, R_B > C$.

Первые три ситуации показывают, что распределение транзакционных издержек имеет значение с точки зрения возможностей осуществления добровольного обмена. В рамках первой ситуации достаточным условием обмена является следующее соотношение: $1 - R_B/C < k < R_A/C$. Во второй ситуации достаточным условием является $0 \leq k < R_A/C$. В третьей ситуации $1 - R_B/C < k \leq 1$. Только для четвертой ситуации распределение транзакционных издержек не имеет значения в плане возможностей осуществления обмена. Вместе с тем это не означает независимости распределения выгод обмена от величины транзакционных издержек, которые вынуждены нести участники.

Набор ситуаций может существенно сократиться, если предположить возможность последующих компенсаций, которые будут выплачиваться одним участником обмена другому. Вместе с тем выгоды от компенсаций должны превысить те издержки, которые связаны с заключением и обеспечением выполнения соответствующего соглашения.

Постановка проблемы в предложенной форме не случайна. При изучении вопросов, связанных со спецификацией прав и обменом правами собственности, как правило, обращают внимание на возможности снижения общего уровня транзакционных издержек как средства обеспечения взаимовыгодного обмена. Приведенный пример показывает, что принципиальное значение имеет механизм, распределяющий бремя транзакционных издержек между участниками обмена.

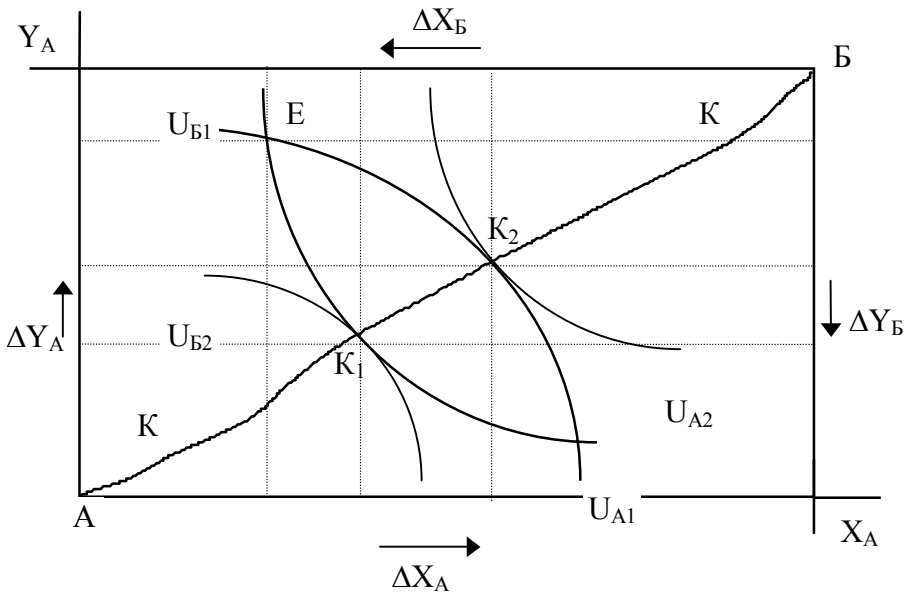
До этого момента мы предполагали, что общая величина транзакционных издержек не зависит от их распределения между участниками обмена. Это является следствием неявной предпосылки об однородности экономических агентов, обусловленной отсутствием специализации, разделения информации, а также сравнительных преимуществ. Снятие данного ограничения приводит к тому, что распределение транзакционных издержек между различными участниками обмена обуславливает одновременно и изменение общей величины данных из-

держек. Таким образом, в нашем примере уже не существует экзогенно заданной величины транзакционных издержек C . Вместо этого есть некоторая величина C_A^* для ситуации, когда все бремя транзакционных издержек падает на индивида А, и C_B^* для ситуации, когда расходы по обмену правами собственности финансируются за счет Б. Индивид, обладающий преимуществами в оценке качества того или иного товара, реализуя данную возможность, тем самым экономит на общих транзакционных издержках. Предположим, что таким преимуществом обладает А. С некоторой степенью приближения общую величину транзакционных издержек можно рассматривать как линейную комбинацию издержек для А и Б: $C^* = aC_A^* + (1-a)C_B^*$, где $0 \leq a \leq 1$. Таким образом, $dC^*/da < 0$.

Исключение составляет ситуация, когда, несмотря на экономию на общих транзакционных издержках, обмен не состоится именно потому, что их остаточная величина все равно окажется выше, чем предельная оценка выгод от обмена, или $R_A < aC^*$. В этом случае вновь необходимо обратить внимание на возможности компенсации ex post со стороны того участника обмена, который не обладает преимуществами в экономии на транзакционных издержках, но в то же время согласен выплатить компенсацию за создаваемый «специалистом» позитивный внешний эффект.

В качестве иллюстрации можно предложить стандартную модель «коробка Эджуорта», в рамках которой определяются потенциальные выгоды обмена, выраженные в единицах обмениваемых благ.

Рисунок 2.1. Коробка Эджуорта: взаимные выгоды обмена и транзакционные издержки



U_{A1}, U_{A2} — кривые безразличия индивида А; U_{B1}, U_{B2} — кривые безразличия индивида Б; E — первоначальное распределение благ X и Y между А и Б; $\Delta Y_A, \Delta Y_B$ — максимально возможные взаимные выгоды обмена, выраженные в единицах блага Y ; $\Delta X_A, \Delta X_B$ — максимально возможные взаимные выгоды обмена, выраженные в единицах блага X ; KK — кривая контрактов; K_1 — окончательное распределение благ, когда все выгоды обмена присваиваются Б; K_2 — окончательное распределение благ, когда все выгоды обмена присваиваются А.

Если транзакционные издержки равны нулю, то вне зависимости от того, каким образом должны распределиться выгоды от обмена, последний должен состо-

яться и окончательное размещение ресурсов должно располагаться на кривой контрактов КК. Если же трансакционные издержки больше нуля, то для определения окончательного размещения благ необходимо учитывать (а) абсолютную величину трансакционных издержек; (б) распределение бремени трансакционных издержек между заинтересованными сторонами, (д) общую величину выгод обмена; (г) распределение выгод обмена (соответственно, в единицах Y или X).

Не менее важным оказывается наличие сравнительных преимуществ в экономике на различных видах трансакционных издержек, что означает признание значимости не только их разнородности и эндогенности.

2.3. Виды трансакционных издержек и средства их минимизации

В силу того, что трансакционные издержки являются центральной категорией в новой институциональной экономической теории, а также ввиду существования достаточно сложных методологических проблем, сопряженных с формулировкой операционального определения трансакционных издержек, в настоящей главе будут рассмотрены различные варианты типологии, а также более подробно рассмотрены отдельные виды трансакционных издержек. В их числе: издержки выявления альтернатив, издержки осуществления расчетов, издержки измерения, издержки заключения контрактов, издержки оппортунистического поведения, издержки спецификации и защиты прав собственности.

Издержки выявления альтернатив. В силу того, что неопределенность существует в любой реальной хозяйственной системе, также как момент противоположности экономических интересов действующих субъектов, следует признать и всеобщее распространение трансакционных издержек. В то же время один из фундаментальных моментов функционирования экономической системы – это индивидуальный выбор вне зависимости от того, какая из хозяйственных систем является объектом изучения. В свою очередь принятие решения предполагает сопоставление альтернатив. Однако альтернативы изначально не даны лицу. Принимающему решение. Вот почему их выявление – результат хозяйственной деятельности, так как это связано с издержками.

В условиях неопределенности неизбежно возникают издержки, обусловленные поиском наиболее выгодной цены (как со стороны покупателей, так и со стороны продавцов — для трансакции сделки) других условий контракта, а также подбором потенциальных контрагентов (с точки зрения достоверности выдаваемых ими обещаний).

Существование данного вида трансакционных издержек определяется прежде всего дифференциацией цен на один и тот же продукт, не обусловленной различиями в транспортных расходах. В основе же такой дифференциации цен лежит феномен неопределенности, проявляющийся во фрагментарности и неоднородности информации, которую получает каждый экономический агент.

Аналогичная проблема возникает с потенциальными контрагентами, которые также оказываются неоднородными.

Именно разброс цен на одно и то же благо (то есть в пределах относительно небольшого региона) является одним из признаков незрелости рынка. С этой точки зрения закон единой цены действует в чистом виде тогда, когда транзакционные издержки пренебрежимо малы или равны нулю.

Как отмечал Дж. Стиглер, один из основоположников современной экономической теории информации:

«На всех рынках цены меняются более или менее часто, и, если только рынок не централизован полностью, никому не будут известны все цены, устанавливаемые в данный момент различными продавцами (или покупателями). Покупатель (или продавец), желающий определить наилучшую цену, должен опросить разных продавцов (или покупателей), и это явление я буду называть “поиск”²⁴.

В простейшем виде модель поиска можно представить, предположив, что единственным существенным элементом контракта является цена товара. Предположим, покупатель решает вопрос о покупке блага X. Продавцы данного товара распределены равномерно с учетом существующих цен ($P_1 = 8$ и $P_2 = 6$), так что стандартное отклонение равно единице. Необходимо определить количество единиц поиска (число опрошенных продавцов), чтобы принять решение о покупке. Известно, что поиск осуществляется при условии постоянной отдачи и выражается уравнением: $TC = 0,0625N$, где N – количество опрошенных продавцов. Для этого следует рассчитать ожидаемую минимальную цену для каждого шага. Поскольку продавцы распределены равномерно, то ожидаемая минимальная цена в результате первого шага будет равна 7:

$$P_{\min}^e(1) = \rho P_1 + (1 - \rho)P_2 = 0,5 \times 8 + 0,5 \times 6 = 7$$

На втором шаге вероятность того, что минимальной ценой вновь окажется $P_2 = 8$, равна $\rho^2 = 0,25$. Соответственно ожидаемая минимальная цена будет равна:

$$P_{\min}^e(2) = \rho^2 P_1 + (1 - \rho^2)P_2 = 0,25 \times 8 + 0,75 \times 6 = 6,5$$

Для N -го шага в поиске ожидаемая минимальная цена будет равна:

$$P_{\min}^e(N) = \rho^N P_1 + (1 - \rho^N)P_2$$

Соответственно:

$$\lim_{N \rightarrow \infty} (\rho^N P_1 + (1 - \rho^N)P_2) = 6$$

Результаты вычислений могут быть сведены в таблицу.

²⁴ Стиглер Дж. Дж. (1995), Экономическая теория информации// *Теория фирмы*, В.М. Гальперин (ред.), СПб.: Лениздат, с.507-508.

Таблица 2.1. Оптимальные масштабы поиска

| № | Вероятность P_1 как минимальной цены | Вероятность P_2 как минимальной цены | Ожидаемая минимальная цена | Предельный выигрыш от поиска | Чистый предельный выигрыш от поиска |
|----------|--|--|-----------------------------------|-------------------------------------|--|
| 1 | 0,5 | 0,5 | 7 | 1 | 0,9375 |
| 2 | 0,25 | 0,75 | 6,5 | 0,5 | 0,4375 |
| 3 | 0,125 | 0,875 | 6,25 | 0,25 | 0,1875 |
| 4 | 0,0625 | 0,9375 | 6,125 | 0,125 | 0,0625 |
| 5 | 0,03125 | 0,96875 | 6,0625 | 0,0625 | 0 |
| 6 | 0,015625 | 0,984375 | 6,03125 | 0,03125 | -0,03125 |
| ∞ | 0 | 1 | 6 | 0 | -0,0625 |

Таким образом, в нашем примере оптимальное число шагов поиска равно 5. Вместе с тем следует иметь в виду, что потребитель, принимая решение о количестве опрошенных им продавцов, должен знать о существовании различных цен на один и тот же товар. Неопределенным является лишь распределение между конкретными продавцами. Строго говоря предлагаемая иллюстрация дает сильно упрощенную картину, поскольку не составляет большого труда оценить величину предельных выгод, получаемых от осуществления поиска. Между тем в действительности одна из проблем, которая именуется «информационный парадокс», состоит в том, что определить оптимальные масштабы поиска достаточно сложно ввиду затруднительности оценки *ex ante* значимости получаемой информации.

Для минимизации данного рода издержек используются такие институты, как специализированные рынки, в частности биржи, а также реклама и/или репутация. Что касается организованных рынков, то экономия на издержках возможна за счет концентрации спроса и предложения. В результате ускоряется циркуляция информации и происходит более интенсивное выравнивание цен. Они представляют собой основной продукт, производимым биржей.

Проверка надежности контрагента (как один из моментов процесса поиска) требует также и времени, и ресурсов. Так, для получения чековой книжки с гарантией банка потенциальному клиенту придется не только заполнить достаточно подробную форму, в которой он дает интересующую банк информацию о себе, в том числе и о доходах, но и побеседовать с сотрудником или руководителем отделения банка, предоставить рекомендательное письмо, а также в случае необходимости пройти испытательный срок с книжкой без права на овердрафт.

Для экономии на этом виде транзакционных издержек используется также репутация (как общественно значимая оценка экономического агента с точки зрения деловой этики, если речь идет о предпринимателе), которая, в свою очередь, может рассматриваться как актив (обладающий определенной ценностью и, следовательно, могущий быть использованным, например, в качестве взноса в уставный капитал или для обращения на него взыскания). В частности, поручи-

тельство в приведенном примере оказывается формой залога, который должен обеспечить предсказуемость поведения клиента в будущем.

В связи со сказанным необходимо отметить, что репутация тесно связана со средствами индивидуализации предприятий, в частности с фирменными наименованиями, товарными знаками, знаками обслуживания и наименованиями мест происхождения товаров. Именно данные средства позволяют потребителями сэкономить на издержках поиска. Рассматривая значение средств индивидуализации предприятий, в частности товарных знаков, с позиции потребителя, У. Ландес и Р. Познер пишут:

«Мне нет необходимости изучать характеристики брэнда, которые я собираюсь приобрести, потому что товарный знак в лаконичной форме говорит мне о том, что это тот же самый брэнд, который мне понравился раньше»²⁵.

Чем более сильным (узнаваемым, подтверждающим ожидания покупателей при повторяющихся покупках) является товарный знак как источник информации, тем значительнее экономия на издержках поиска, тем выше при прочих равных условиях может быть цена, которую назначает продавец. Экономические аспекты, связанные с созданием и защитой прав на товарные знаки с учетом интересов различных групп экономических агентов как для развитой рыночной экономики, так и для экономики России рассмотрены в исследовании Бюро экономического анализа²⁶

Издержки измерения. Любое благо имеет множество измерений, поскольку обладает комплексом полезных свойств. Вот что пишет по этому поводу Д. Норт:

«Получаемая нами полезность возникает из разнообразных свойств изделия и услуги или в случае деятельности... агента из множества отдельных операций, которые составляют его деятельность. Это означает... что когда я потребляю апельсиновый сок, то его полезность для меня заключается в количестве сока, который я выпиваю, содержании витамина С, вкусе и аромате, хотя обмен, который я произвел, состоит просто в уплате двух долларов за четырнадцать апельсинов. Аналогичным образом, покупая автомобиль, я получаю взамен определенные цвет, скорость, оформление, отделку салона, пространство для ног, потребление бензина на одну милю — все это ценимые свойства, хотя то, что я купил, — это только автомобиль. Когда я покупаю услуги врачей, то частью покупки являются их квалификация, манеры обращения с больными и время, потраченное в ожидании в приемной. Когда в качестве руководителя экономического факультета я нанимаю на работу младших преподавателей, то объектом найма становится не только количество и качество... преподавания и выход научной продукции... но и множество других сторон их работы: готовятся ли они к занятиям, приходят ли вовремя, помогают ли коллегам, участвуют ли в жизни факультета, не злоупотребляют ли своей властью над студентами, не звонят ли друзьям в Гонконг за счет факультета... Для того чтобы произвести оценку этих свойств, необходимо затратить ресурсы; до-

²⁵ Landes, William M. and Posner, Richard A. (1987), Trademark Law: An Economic Perspective, 30 *Journal of Law and Economics*, 269.

²⁶ Шаститко А.Е. (ред.) (2000), *Транзакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав собственности на товарные знаки в России*, М.: ТЕИС, Бюро экономического анализа.

полнительные ресурсы требуются для того, чтобы установить и оценить права, которые передаются при обмене»²⁷.

Поскольку существует два типа характеристик благ – физические и правовые, то можно выделить и два типа издержек измерения, связанных с оценкой свойств, принадлежащих различным типам.

Необходимо измерить и/или оценить наличие этих свойств, что предполагает затраты на измерительную аппаратуру, затраты времени, а также использование суррогатов (оценка качества товара по физическим свойствам, по цене, по оценкам других агентов) или посредников (в том числе и государственных по формальному статусу): в виде госторгинспекции, обществ потребителей, оценщиков, конкурентов и т.п. Кроме того, необходимо знание правил, а также технологии обеспечения их соблюдения для того, чтобы оценить, насколько велика ожидаемая полезность вещи.

В связи с определением данного вида трансакционных издержек можно было бы выделить три категории благ: **исследуемые, опытные и доверительные**. Блага с запретительно высокими издержками измерения качества до их приобретения (потребления) называются опытными (experience). Блага со сравнительно дешевой процедурой предварительного определения их качества называются «исследуемыми» (search). Качество последних может быть относительно легко оценено до покупки, качество же других — главным образом в процессе потребления. Для доверительных (credence) благ характерны высокие издержки измерения качества как ex ante, так и ex post.

Отметим, что одно и то же благо может быть в одной ситуации опытным, а в другой — исследуемым. В частности, большое значение могут иметь физические свойства блага, в том числе делимость, а также технология и существующие правила измерения. Например, если покупатель приобретает один апельсин, то издержки измерения по отношению к его стоимости слишком высоки. Однако, если предположить, что апельсины стандартные, то при покупке десяти килограммов можно съесть один апельсин для оценки всей партии.

Доверительность благ основана на сложности вычленения положительного эффекта (или его отсутствия) ввиду сложности получаемого результата. В числе доверительных вполне могут оказаться институты как блага, координационные свойства которых (позволяющие повысить благосостояние каждого из заинтересованных индивидов) далеко не всегда ясны даже специалистам в соответствующей области. С этой точки зрения производство данного блага вовсе необязательно приводит к однозначной оценке соответствия ожидаемых выгод фактическим. В числе других примеров можно указать фармацевтические препараты, особенно действие которых растянуто во времени и потому достаточно ложно идентифицируемо.

В случае, если речь идет об организации рынка опытного блага длительного пользования, большое значение имеет совокупность сигналов, например, гарантийное послепродажное обслуживание, возможность замены в течение определенного срока бракованного товара на качественный того же вида и т.д.. Гарантийное послепродажное обслуживание выполняет для покупателя функцию своего рода страховки, которая означает для него плату за передачу риска продавцу. В свою очередь, страховка будет иметь силу при соблюдении потребителем определенного набора требований по использованию блага.

²⁷ Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.47.

Информация о свойствах благ распределяется неравномерно между контрагентами, что и является содержанием феномена асимметрии информации, которая вынуждает сторону, обладающую относительно меньшей информацией, нести относительно более высокие издержки (через использование экспертов, затраты времени и т.п.), связанные с восстановлением симметрии в обладании ею.

В историческом аспекте институциональной реакцией на издержки измерения стала система мер и весов, которая обеспечивала сопоставимость различных количеств благ, значительно облегчая обмен. Однако ее (систему мер и весов) можно трактовать шире, включая, например, меру хозяйственного успеха в виде максимальной (или приемлемой величины) экономической прибыли, которая является общественно значимой, хотя и воспринимается каждым экономическим агентом индивидуально. Таким образом, экономическая прибыль (причем в денежном выражении) как целевая функция, как параметр успеха также является своего рода средством уменьшения издержек на измерение результативности деятельности.

Использование прибыли как меры хозяйственного успеха может рассматриваться как результат эволюции самого механизма отбора хозяйственных единиц, формирующего окружающую предприятие среду. Кроме того, в силу многообразия аспектов функционирования современной хозяйственной организации, а также наличия краткосрочных и долгосрочных аспектов деятельности данный критерий требует уточнения. Вот почему в финансовом менеджменте при оценке состояния предприятия используется комплекс показателей²⁸.

Издержки заключения контракта. Поскольку в условиях неопределенности сложно предугадать развитие событий, контракты, с одной стороны, призваны придать устойчивость взаимоотношениям, но с другой — разработка условий контракта, согласование их между сторонами также требует ресурсов и времени.

Разработка контракта, содержащего обещания, предполагает проекцию действий участников контракта на будущее. Однако для этого формализованный контракт должен содержать кодифицированную информацию, а также предполагать понимание (раскодирование) указанных в нем условий. Кроме того, разработка контракта предполагает предварительную коммуникацию.

Для иллюстрации можно перечислить составляющие элементы кредитной сделки банка с клиентом со стороны банка: во-первых, рассмотрение заявки на кредит и проведение интервью с клиентом; во-вторых, изучение кредитоспособности клиента и оценка степени риска на основе сопроводительных к заявке документов (финансового отчета, отчета о движении кассовых поступлений, внутренние финансовые отчеты, прогноз финансирования, налоговые декларации, бизнес-планы); в-третьих, подготовка предложений по кредиту в случае принципиально положительной оценки заявки²⁹; в-четвертых, необходимо задоку-

²⁸ Что касается условий максимизации прибыли в долгосрочном периоде, то использование данного показателя зависит от способа спецификации и защиты прав собственности на фирму, рыночная стоимость которой определяется как дисконтированный поток ожидаемых прибылей.

²⁹ В силу того, что данные предложения достаточно существенно могут отличаться от запросов заемщика, возникает необходимость в проведении переговоров. Поскольку устанавливаемая цена кредита, сроки, способы погашения и так далее являются предметами торга, существенное значение имеет то, кто из участников торга обладает сравнительными преимуществами в пере-

ментировать ссуду и подписать кредитное соглашение, содержащее согласованные условия по свидетельствам и гарантиям, характеристикам кредита, обязывающим условиям, запрещающим условиям, определению ситуации нарушения кредитного соглашения, санкций в случае нарушения соглашения.

Когда рассматриваются издержки заключения контрактов, требуется учитывать свойства транзакций, которые они обеспечивают. В экономической теории транзакционных издержек выделяют три ключевых свойства транзакций: частота, уровень неопределенности и специфичность актива. Если уровень неопределенности невысок, так же как частота повторного осуществления сделки и специфичность актива, то разработка стандартного контракта не представляет больших трудностей. В силу стандартности контракта достаточно широки возможности использования государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое одновременно через судебную систему позволяет снимать спорные вопросы.

Другое дело, когда уровень неопределенности достаточно высок, так же как и частота взаимодействия. В данном контракте уже не представляется возможным оговорить все нюансы взаимоотношений между контрагентами. Тогда требуется специализированная система, определяющая ответственного в рамках данного отношения между экономическими агентами (в частности, арбитражные суды, отраслевые ассоциации и т.п.). Наконец, если транзакции характеризуются не только непрерывностью, но и высокой степенью специфичности активов, контракт не только не может быть полным, но значительная его часть становится имплицитной. Это связано с тем, что в условиях, когда взаимоотношения между сторонами сложны, их формализация может потребовать значительных издержек, тогда как использование правового механизма для обеспечения их соблюдения оказывается затруднительным или невозможным в силу запретительно высоких издержек.

В числе способов снижения издержек заключения контрактов иногда используются стандартные формы контрактов, если ситуации, которые регулируются с помощью данных контрактов, типовые с точки зрения взаимных обязательств сторон. Кроме того, для снижения издержек заключения контракта используют в качестве гаранта третью сторону, которая отчасти может компенсировать недостаток доверия сторон контракту друг у другу.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. Поскольку благо имеет множество измерений с точки зрения возможных способов его использования, требуются определенные ресурсы и время для четкого определения объекта и субъекта права собственности и способа наделения им. Характерный пример — это определение границ между соседними государствами или садовыми участками. С этой точки зрения издержки, связанные с урегулированием пограничных споров (в том числе и содержание вооруженных подразделений в непосредственной близости от границы, сооружение укрепленных районов), так же как и стоимость услуг землемера должны быть

говорах. Ключевой фактор, позволяющий получить эти преимущества, — конфиденциальная информация, которая позволяет обладающему ей построить игру на выгодных для него условиях. Соответственно добыча и/или сохранение конфиденциальной информации также оказывается элементом издержек при подготовке контракта.

отнесены к категории трансакционных издержек. Проблема спецификации прав собственности, а также разграничения прав возникает практически повсеместно, если воспроизводится система взаимодействия между людьми по поводу ограниченных ресурсов. В частности, определение сферы компетенции в рамках фирмы, домашнего хозяйства, государственного учреждения также сопряжены с определением субъекта-носителя права, объекта, набора действий, которые могут быть осуществлены в отношении данного объекта а также условий делегирования данного права.

В той степени, в какой деятельность по спецификации прав собственности подчиняется закону убывающей предельной производительности, можно говорить о некотором оптимальном уровне их «размывания» (то есть воспроизводства ситуации, когда не удается обеспечить точное соблюдение того или иного правового режима). Таким образом, совершенная исключительность в реализации того или иного правомочия — скорее исключение, чем правило.

Необходимо подчеркнуть, что здесь речь идет не только об издержках, обусловленных непосредственной защитой прав собственности, существенным элементом которых являются расходы на содержание органов правопорядка, но и отчасти об издержках в сфере образования в той мере, в какой они обеспечивают:

1. информирование людей о существующих правовых и социальных условиях обмена;
2. процесс социализации, обуславливающий соответствующее исполнение обязательств (оговоренных в контракте);
3. непосредственное сокращение издержек, связанных с различиями в социальном, этническом, культурном плане между группами в обществе, посредством общего языка, истории, культурных ценностей. С этой точки зрения становится вполне понятной проблема, с которой сталкиваются страны Западной Европы в связи с потоком иммигрантов из «неблагополучных» регионов. Дело даже не в том, что увеличивается численность потенциальных нарушителей установленных правил, а в том, что повышение разнородности населения неизбежно приводит к повышению издержек поддержания порядка и коммуникации между различными группами населения.

Ключевой фактор экономии на издержках обеспечения соблюдения правил, и в частности заключенных контрактов — идеология. Посредством использования идеологии осуществляется не только экономия на издержках принятия решений, но и интериоризация норм³⁰, так что они выполняются даже в том случае, если их нарушение проходит незамеченным окружающими. Формирование общего поля взаимодействия (в виде единого языка, культуры и т.п.) порождает позитивный сетевой внешний эффект, который существенно облегчает обмен деятельностью между экономическими агентами.

Издержки оппортунистического поведения. *Оппортунистическим* можно считать такое поведение, которое направлено на достижение собственных целей экономического агента и не ограничено соображениями морали. В основе оппортунистического поведения лежит несовпадение экономических интересов, обусловленная ограниченностью ресурсов, неопре-

³⁰ Интериоризация нормы – процесс превращения ограничения в элемент системы предпочтений, ценностей.

деленностью и как следствие несовершенной специфицированностью условий контракта. Если ожидаемые, связанные с уклонением от условий контракта, оказываются меньше, чем те выгоды, которые оно принесет, то данный экономический агент выберет ту или иную форму оппортунистического поведения.

С точки зрения контрактного процесса выделяется два типа оппортунистического поведения — предконтрактное и постконтрактное.

Формой предконтрактного оппортунизма является неблагоприятный, или ухудшающий условия обмена, отбор (adverse selection). Он характеризуется неблагоприятными для части экономических агентов свойствами внешней среды, выделяющимися в ней как потенциальных партнеров тех экономических агентов, которые являются наименее желательными для рассматриваемого субъекта. Это является следствием существования скрытых для экономического агента характеристик благ. В качестве примера можно привести рынок подержанных автомобилей, или «лимонов», на котором автомобили худшего качества вытесняют автомобили лучшего качества.

Суть данной модели сводится к следующему. Предположим, что на рынке предложение представлено 160 владельцами, каждый из которых предлагает на продажу один автомобиль. Спрос также представлен 160 покупателями. Автомобили и соответственно владельцы делятся на три группы, в каждой из которых цена предложения одинакова для всех автомобилей. Распределение автомобилей по категориям представлено в таблице 2.2. Кроме того, цена спроса на автомобиль определенного качества одинакова для всех покупателей. Асимметричность информации проявляется в том, что каждый владелец автомобиля осведомлен о его качестве, в то время как покупатели обладают информацией о доле автомобилей различного качества на рынке, которые соответствуют вероятности приобретения автомобиля соответствующего качества.

Таблица 2.2. Рынок «лимонов»

| Категория автомобиля | Доля автомобилей | Цена спроса | Цена предложения | Потенциальная величина выигрыша покупателей и продавцов |
|----------------------|------------------|-------------|------------------|---|
| Высокое качество | 0,5 | 50000 | 48000 | 160000 |
| Среднее качество | 0,25 | 40000 | 36000 | 160000 |
| Низкое качество | 0,25 | 30000 | 28000 | 80000 |

Если бы информация была полной и распределялась симметрично, то существовало бы три субрынка автомобилей, на каждом из которых покупатели и продавцы получили бы общий выигрыш, оцениваемый в 400000 рублей (способ распределения данного выигрыша здесь значения не имеет).

Однако для покупателя, приобретающего автомобиль, сумма, которую он готов заплатить за него, соответствует математическому ожиданию цен спроса (предполагается, что он нейтрален по отношению к риску): $0,5 \cdot 50000 + 0,25 \cdot 40000 + 0,25 \cdot 30000 = 42500$. Таким образом, покупатель готов заплатить за случайно выбранный автомобиль 42500 рублей. Данная цена устроит продавцов автомобилей среднего и худшего качества. Автомобили лучшего качества вытесняются с данного рынка.

Однако и после этого повторяется ситуация для автомобилей среднего качества (теперь они стали «сливами», то есть автомобилями лучшего качества). Математическое ожидание цены спроса равно: $0,5 \cdot 40000 + 0,5 \cdot 30000 = 35000$ рублей. Данная цена оказывается ниже той, на которую согласились бы владельцы «слив». Таким образом, на рынке остаются только автомобили

худшего качества, а общая величина выигрыша покупателей и продавцов в силу того, что рынок сузился до одной категории автомобилей, составит 80000 рублей. Недополученный выигрыш равен 320000 рублей.

Дж. Акерлоф так характеризует данную ситуацию:

*«Плохие машины вытесняют хорошие, потому что и те и другие продаются по одной и той же цене»*³¹.

Недополученный выигрыш создает стимулы для владельцев машин более высокого качества производить сигналы, позволяющие выделить данные машины из общей массы. В том случае, если это не удастся, можно предположить, что трансакционные издержки, связанные с измерением качества, являются запретительно высокими.

Один из вариантов, который могут использовать владельцы «слив», — гарантии. В нашем случае продавец машин первой категории может предложить сделку, в соответствии с которой, если в процессе использования машины обнаружится низкое ее качество (а в данной модели предполагается, что подержанный автомобиль является «экспериментальным», или «опытным», благом, поскольку издержки измерения его качества до начала эксплуатации новым владельцем запретительно высоки), покупателю выплачивается заранее определенная в соглашении сумма. Чем меньше вероятность наступления неисправности, тем меньше ожидаемая величина выплат по гарантии, и наоборот. Вот почему владельцы «лимонов» не заинтересованы давать гарантии.

Еще одну иллюстрацию проблемы неблагоприятного отбора дает рынок труда. Если ставка заработной платы устанавливается фирмой на уровне средней производительности работника той или иной специальности, то наиболее производительные работники откажутся заключать контракт на таких условиях, поскольку они, обладая преимуществами в информации относительно своих способностей, оценивают их выше.

В условиях полной определенности заработная плата производительного и непроизводительного работника соответствует их предельному продукту, то есть $W_p = MP_p$; $W_n = MP_n$. В том случае, если уровень производительности конкретного работника неизвестен, ставка заработной платы будет единой и соответствовать ожидаемой производительности работника $W^* = xMP_p + (1-x)MP_n$. Таким образом, $W_p \geq W^* \geq W_n$.

В данном случае существующие издержки измерения неблагоприятно сказывается как на благосостоянии работодателя, так и производительного работника, поскольку сужают область взаимовыгодного обмена. Наоборот, непроизводительные работники заинтересованы в существовании такого рода асимметрии, поскольку в данном случае они могут получить более высокий доход, чем в условиях полной определенности. Можно сказать, что производительные работники создают позитивные внешние эффекты для непроизводительных, а последние — отрицательные внешние эффекты для производительных работников и работодателей.

В результате на работу поступают лица, средняя производительность которых ниже, чем та, на которую рассчитана установленная ставка заработной платы. В этом плане использование заработной платы в качестве сигнала для потенциальных работников вряд ли безупречно в смысле эффективности отбора.

Институциональной реакцией на существование проблемы неблагоприятного отбора на рынке труда может быть, во-первых, использование сигналов, во-

³¹ Акерлоф Дж. (1994), Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм// *THESIS*, вып. 5, с.92.

вторых, самоотбор. В качестве сигналов используются данные об образовании потенциального работника, в том числе о том учебном заведении, которое данный работник закончил, система частных рекомендаций, а также предварительное получение информации через анкетирование и собеседование.

Получение образования свидетельствует об определенном уровне способностей работника усваивать необходимые знания и навыки. В данном случае предполагается, что учебное заведение, чей диплом рассматривается в качестве сигнала, обладает необходимой репутацией. Предполагается, люди откажутся от инвестиций в образование, если альтернативные издержки его получения будут слишком высоки по сравнению с разницей в заработной плате.

В той мере, в какой затраты на образование обуславливают повышение предельного продукта работника, они являются производительными. Однако в силу того, что зачастую значение имеет сам факт получения образования, а не его содержание, издержки, связанные и с производством сигнала, могут считаться непроизводительными.

Здесь важно отметить, что для объяснения поведения работников характеристики учебных заведений должны быть ранжированы по определенному критерию, отражающему, в частности, уровень реальных требований, предъявляемых к поступающим и обучающимся и т.д.. В свою очередь, последние могут быть суммированы в оценке такого актива, как репутация учебного заведения. Кроме того, существенное значение имеет трудоустройство выпускников и их последующая карьера. Иными словами речь идет о рейтинге учебных заведений по соответствующим специальностям.

В процессе отбора часто большое значение имеют письменные или устные рекомендации. Особенно это относится к рынку услуг труда, который зачастую характеризуется неформальными связями и нестандартизованностью, что не позволяет использовать общедоступную информацию о высшем учебном заведении как надежный сигнал о качестве работника.

Система сигналов далеко не всегда позволяет удовлетворительно решить проблему неблагоприятного отбора, поэтому в качестве дополнения к ней используют систему самоотбора. Она может быть построена на существовании меню контрактов, которое формирует ожидания потенциальных работников и позволяет им выбрать форму соглашения в соответствии со своими межвременными предпочтениями и способностями. Например, М. Аоки отмечает, что на японском рынке труда широко используется принцип выбора между изначально более высокой оплатой труда без гарантий долгосрочной занятости и дальнейшего роста заработной платы и первоначально низкой заработной платой с определенными долгосрочными перспективами занятости и повышения оплаты труда:

«...существование трудовых контрактов на выполнение относительно стандартных работ совместно с контрактами для вступления в иерархию рангов функционирует как механизм «самоотбора» работников при решении проблемы оптимального выбора»³².

Аналогичная ситуация возникает с отбором покупателей страховок на рынке страховых услуг. Если бы услуги по страхованию здоровья предоставлялись всем категориям населения по одной и той же цене, то в результате страховым компаниям пришлось бы иметь дело только с клиентами, у которых риск болезни наиболее высок, в частности с пожилыми людьми. Институциональной реак-

³² Аоки М. (1994), *Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике*, СПб.: Лениздат, с.110.

цией на неблагоприятные свойства среды со стороны страховых компаний является использование возраста, а также результатов медицинского обследования как сигнала, который дополняется дифференциацией страховых премий.

Поскольку контракт в экономической теории – это процесс, который состоит из нескольких стадий, то наряду с предконтрактным, то есть до заключения контракта как документа, существует также постконтрактный оппортунизм. К постконтрактному оппортунистическому поведению относят моральный, или субъективный, риск (*moral hazard*) (в том числе в виде отлынивания). Он выражается в сокрытии информации одной из сторон, позволяющей извлечь выгоду в ущерб другой стороне. Например, использование рабочего времени в собственных целях как свободного посредством имитации бурной деятельности является средством сокрытия информации о действительных результатах. Данная форма постконтрактного оппортунистического поведения получила название «отлынивание» (*shirking*) Другим примером является использование денег, полученных для реализации инвестиционного проекта, для строительства особняка или операций с ценными бумагами. Возможен и такой вариант: после заключения контракта одна из сторон, воспользовавшись благоприятным стечением обстоятельств, преимуществами в информированности, настаивает на изменении условий, которые позволяют перераспределить выигрыш от обмена в свою пользу. В этом случае имеет место другая форма постконтрактного оппортунистического поведения — «вымогательство», или шантаж (*hold-up*).

Рассмотрим более подробно контрактные отношения между кредитором и заемщиком. Важной характеристикой этих отношений является невозможность учета всех обстоятельств в будущем, особенно если речь идет о долгосрочном кредите. Это означает, что контракт не может быть всеобъемлющим (в силу запретительно высоких издержек его разработки и заключения). В результате экономические интересы кредитора и заемщика оказываются согласованными не полностью. Следовательно, требование совместимости по стимулам как предпосылки эффективной реализации контракта не выполняется.

Институциональной реакцией на возможность постконтрактного оппортунистического поведения заемщика является контроль со стороны кредитора. В качестве такой меры используется кредитный мониторинг со стороны банка как кредитора. Он может выявить или предупредить разные формы оппортунистического поведения. Например, естественный оппортунизм, по Уильямсону, не содержит сознательного намерения нарушить кредитное соглашение. Однако анализ деятельности заемщика, проводимый банковскими экспертами, может показать, что в будущем он не в состоянии будет выплатить кредит. Другой крайней формой оппортунизма является оппортунизм по Макиавелли, который возникает сразу после заключения кредитного соглашения вне зависимости от того, как ведет себя банк. Однако более распространенной является, видимо, стратегическая форма постконтрактного оппортунизма, которая основана на преднамеренном сокрытии информации и действий, противоречащих условиям контракта, но вызванных изменившимися обстоятельствами. Вот почему для подстраховки банк должен инвестировать средства в информационную сеть для предотвращения возникновения проблемных и безнадежных кредитов.

В связи с последним видом трансакционных издержек следует отметить, что О. Уильямсон выделяет три формы эгоистического поведения: сильную, полу-

сильную и слабую³³. Оппортунизм относится к сильной форме эгоистического поведения, поскольку позволяет экономическому агенту добиваться поставленной цели путем неполного предоставления контрагенту информации, ее искажения, что возможно в условиях асимметрии последней. Таким образом, оппортунистическое поведение рассматривается как следование собственным интересам, в том числе обманом путем, который (обман) может принимать разные формы. Полусильной формой эгоистического поведения является следование собственным интересам в условиях определенности. Именно данная форма поведения имплицитно была принята в неоклассической теории (ввиду равенства транзакционных издержек нулю). Строго говоря, неоклассическая теория не отрицает существования проблемы оппортунизма, поскольку в последние десятилетия активно разрабатываются модели выбора и обмена, основанные на субъективной ожидаемой полезности. Это позволяет формализовать объяснение процесса формирования институтов, чему примером — дополнение в конце данной главы, посвященное организации рынка страховых услуг.

Наконец, слабой формой ориентации на собственный интерес является «послушание», которое возможно прежде всего при идентификации самого себя с некоторым сообществом (семья, фирма, государство), частью которого данный индивид является.

2.4. Количественная оценка транзакционных издержек

В экономической литературе существует два подхода к возможности количественной оценки транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Большинство исследователей в рамках новой институциональной экономической теории использует ординалистский подход, объясняя изменение структуры транзакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных транзакций рыночными и наоборот, появление гибридных форм институциональных соглашений изменениями в относительных транзакционных издержках.

Вместе с тем было предпринято множество попыток дать количественную оценку транзакционных издержек в кардиналистском варианте, то есть получить такие количественные данные, которые показывали бы величину транзакционных издержек или их долю в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, долю в цене сделки или как сумму денег (в том числе денежную оценку времени), необходимую для совершения сделки.

Некоторые из них оценок были осуществлены применительно к отдельному рынку, другие — к экономике в целом. В первом параграфе мы рассмотрим проблемы количественной оценки транзакционных издержек в пределах одного рынка, а во втором — на уровне экономики в целом.

³³ Уильямсон О.И. (1993), Поведенческие предпосылки современного экономического анализа// *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.43—49; Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.97-101.

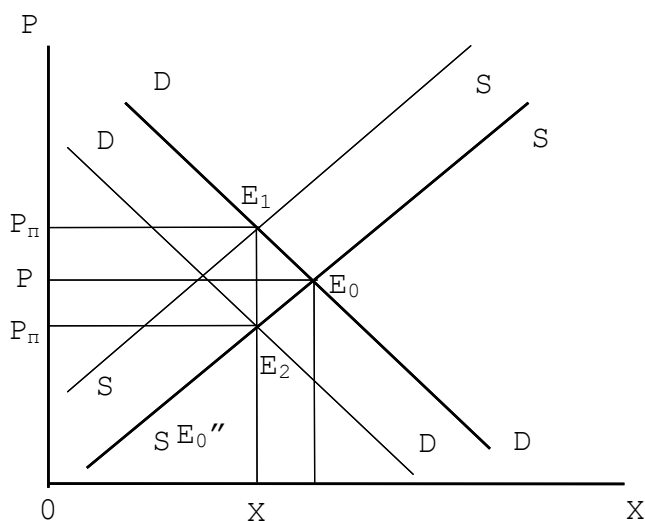
Транзакционные издержки на Нью-йоркской фондовой бирже. Выбор одного из фрагментов денежного сектора экономики в качестве объекта для количественной оценки транзакционных издержек в определенном смысле закономерен, так как именно в рамках денежной теории исследования транзакционных издержек были представлены достаточно широко до широкого распространения в эмпирических исследованиях инструментария новой институциональной экономической теории.

Впервые попытку количественной транзакционных издержек на отдельном рынке предпринял Харолд Демсетц, что нашло отражение в его статье 1968 года «Издержки транзакции»³⁴. Объектом анализа стала Нью-йоркская фондовая биржа (НФБ) как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и соответственно правами собственности на реальные активы. На этой основе и транзакционные издержки были определены как издержки использования НФБ для осуществления быстрого обмена акций на деньги.

Х. Демсетц предложил выделить три элемента в составе транзакционных издержек: комиссионные брокерам, спрэд и налог за трансферт. Однако в данной статье он предлагает абстрагироваться от налогов, поскольку последние усложняют анализ, не влияя на выводы. Видимо, это обусловлено также тем, что сами налоги непосредственно не связаны с функционированием биржи как таковой. В свою очередь, комиссионные брокерам устанавливаются на основе коллективного решения членов биржи как процент от цены акции. Вот почему основное внимание было уделено формированию спрэда.

Спрэд возникает из-за существования для определенной категории участников игры необходимости или стремления немедленно реализовать или приобрести акции в условиях, когда поиск контрагента связан с издержками. Тогда возникает разрыв между ценой, которую платил бы или получал бы игрок, ожидающий сделки (например, в течение дня), и той ценой, которую он фактически платит (получает) в случае немедленного осуществления сделки (рис. 2.2). Данную ситуацию можно отразить с помощью графика:

Рисунок 2.2. Спрэд на рынке ценных бумаг



SS — кривая предложения продавцов, ожидающих реализацию акций; S'S' — кривая предложения немедленной продажи акций; DD — кривая спроса покупателей, ожидающих приобретение акций; D'D' — кривая спроса покупателей акций с нулевым периодом ожидания; P*

³⁴ Demsetz, Harold (1968), Cost of Transacting, *81 Quarterly Journal of Economics*, 33-53.

— цена акции, установившаяся в случае, если каждый ее обладатель и потенциальный покупатель непосредственно осуществляли бы сделку, когда издержки последней пренебрежимо малы; P_n — цена немедленной покупки акции; P_{np} — цена немедленной продажи акции; $(P_n - P^*)$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию); $(P^* - P_{np})$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию); $S = P_n - P_{np}$ — спрэд.

На рисунке 2.2 точка E_0 соответствует условиям равновесия, когда транзакционные издержки равны нулю. Все сделки совершаются мгновенно и без затрат на совершение собственно сделки. Точка E_0' соответствует условиям равновесия, когда транзакционные издержки больше нуля, но каждый из обладателей акций совершает сделку самостоятельно. Наконец, точки E_1 и E_2 соответствуют условиям равновесия для покупателей и продавцов, когда время осуществления сделки пренебрежимо мало за счет использования услуг посредников, но транзакционные издержки (выраженные как услуги посредников) положительны.

Тогда $S/\bar{P} = (P_n - P_{np})/\bar{P}$, (где \bar{P} — средняя цена) можно рассматривать как уровень транзакционных издержек при реализации и приобретении акций. Х. Демсетц отмечает, что спрэд составляет 40% от общей величины транзакционных издержек, которые, в свою очередь, оцениваются примерно в 1,3% от стоимости акции в \$48.

Х. Демсетц выдвинул гипотезу, в соответствии с которой спрэд зависит от четырех факторов: количества игроков (N), участвующих в торгах по данной акции; числа сделок (T); количества рынков (M), на которых торгуется данная бумага; наконец, ее цены (P). Предполагалось проверить зависимости, выражающиеся соотношениями: $dS/dN < 0$; $dS/dT < 0$; $dS/dM < 0$; $dS/dP > 0$. Иначе говоря, чем активнее торгуется бумага, тем меньше должен быть спрэд; чем бумага дороже, тем больше спрэд (рис. 2.3). Активность, с которой происходят транзакции по поводу той или иной акции выражается в количестве участников сделки, количестве торговых площадок, на которых котируется данная акция и, наконец, количества сделок, которые совершаются с данной бумагой.

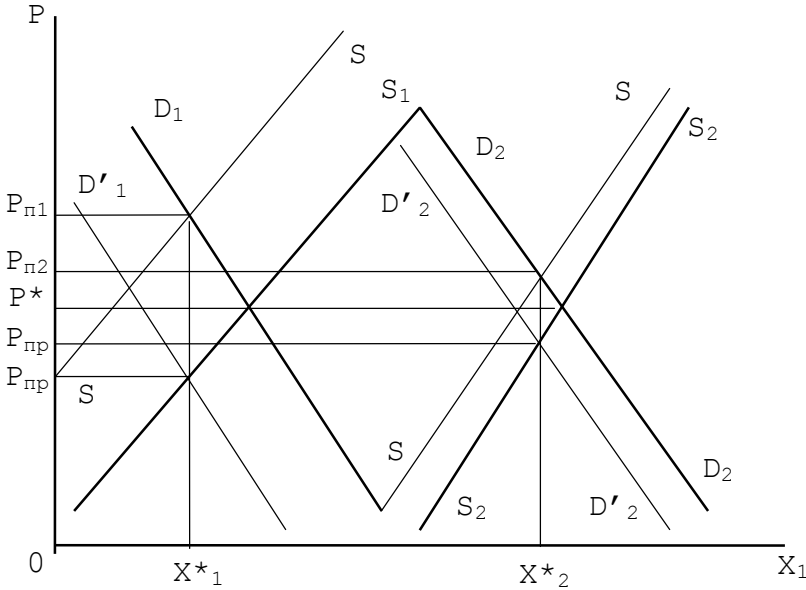
Данную гипотезу можно проиллюстрировать с помощью графика, предложенного также Х. Демсетцем.

Х — акции, по которым осуществляются торги на каждом из субрынков; S_1S_1 — кривая предложения продавцов, ожидающих реализацию акций X_1 ; $S'_1S'_1$ — кривая предложения немедленной продажи акций X_1 ; D_1D_1 — кривая спроса покупателей, ожидающих приобретение акций X_1 ; $D'_1D'_1$ — кривая спроса покупателей акций X_1 с нулевым периодом ожидания; S_2S_2 — кривая предложения продавцов, ожидающих реализацию акций X_2 ; $S'_2S'_2$ — кривая предложения немедленной продажи акций X_2 ; D_2D_2 — кривая спроса покупателей, ожидающих приобретение акций X_2 ; $D'_2D'_2$ — кривая спроса покупателей акций X_2 с нулевым периодом ожидания; P^* — цена акций X_1 и X_2 , установившаяся в случае, если каждый ее обладатель и потенциальный покупатель непосредственно осуществляли бы сделку, когда издержки последней пренебрежимо малы; P_{n1} — цена немедленной продажи акции X_1 ; P_{np1} — цена немедленной покупки акции X_1 ; X^*_1 — равновесный объем сделок с учетом спрэда по первому виду акций (шт.); X^*_2 — равновесный объем сделок с учетом спрэда по второму виду акций (шт.); $(P_{n1} - P^*)$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию X_1); $(P^* - P_{np1})$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию) при реализации акции X_1 ; P_{n2} — цена немедленной продажи акции X_2 ; P_{np2} — цена немедленной покупки акции; $(P_{n2} - P^*)$ — плата покупателя за отказ от ожидания (в расчете на одну приобретенную акцию); $(P^* - P_{np2})$ — плата продавца за отказ от ожидания (в расчете на одну реализованную акцию) при реализации акции X_2 .

Объяснение данному явлению Х. Демсетц дает достаточно простое. Чем активнее торгуется та или иная акция, тем больше экономия на масштабе операций, выражающаяся в снижении средней величины транзакционных издержек, или

издержек в расчете на одну акцию. Значительный потенциал экономии на масштабе обычно связывают с возникновением естественной монополии, позволяющей извлекать экономическую прибыль в долгосрочном периоде. Однако в данном случае конкуренция между различными группами игроков удерживала размер спреда на уровне, близком к величине операционных издержек.

Рисунок 2.3. Экономия на масштабе и спред на рынке ценных бумаг



Данный анализ проводился по случайной выборке, состоящей из двухсот видов акций компаний. Наблюдения осуществлялись в течение двух дней, перерыв между которыми составил один месяц.

Оценка транзакционных издержек в экономике США. Впервые попытку систематической оценки транзакционных издержек в экономике в целом предприняли Д. Норт и Дж. Уоллис. Ее результаты нашли отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870—1970 годах»³⁵. По сей день эта работа Д. Нортона и Дж. Уоллиса остается актуальной, несмотря на обилие литературы по транзакционным издержкам. Изложение в данном разделе опирается на содержание указанной статьи.

Для того чтобы оценить значение проведенных исследований и осознать границы их применения, необходимо остановиться на методологии количественной оценки, которая напрямую связана с таким определением понятия транзакционных издержек, которое используется Д. Нормом и Дж. Уоллисом в качестве рабочего.

Определенность транзакционных издержек и их эмпирического прототипа представлена через анализ четырех типов отношений и соответствующих им видов деятельности:

³⁵ Wallis, John J. and North, Douglass C. (1986), Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in *Long-term factors in American Economic Growth*, Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.), Chicago: University of Chicago Press, 95-161.

- а) отношения между отдельными покупателями и продавцами;
- б) внутрифирменные отношения;
- в) производство услуг фирмами — посредниками различных видов;
- г) отношения, связанные с защитой прав собственности.

А. ИЗДЕРЖКИ ТРАНСАКЦИИ ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ И ПРОДАВЦОВ

Предлагаемый перечень свидетельствует от том, что трансакционные издержки являются вездесущими, связанными со всеми типами поведения, предполагающего взаимодействие между экономическими агентами³⁶.

Рассмотрим трансакционные издержки, которые возникают при покупке и продаже дома. Сначала выясним, как данная проблема выглядит со стороны покупателя. Трансакционные издержки включают:

- время на осмотр дома (ценность которого определяется через вмененные издержки использования времени);
- затраты на получение информации о ценах, а также других вариантах покупки дома;
- инвестиции в репутацию как необходимое условие демонстрации надежности для контрагента (что в теории игр известно как достоверность обещаний);
- гонорары юристам;
- нотариальные пошлины;
- уплата залога в случае согласия на покупку дома и т.п.

Следует отметить, что здесь возникает проблема в связи с появлением вторичных трансакций, когда, например, покупатель нанимает юриста, который, в свою очередь, использует услуги охранника, секретаря, ассистента. Вот почему определение издержек как трансакционных является относительным. В данном случае расходы на услуги юриста являются элементом трансакционных издержек покупки дома.

При продаже дома к трансакционным относят те издержки, которые не надо было бы нести, если бы продавец продал его сам себе. Именно ценность права пользования, владения домом являются вмененными издержками его продажи. В трансакционные издержки продажи дома включают: 1) наем агента по продаже недвижимости, 2) расходы на рекламу, 3) издержки, связанные с доказательством надежности для контрагента (репутация), 4) время, затрачиваемое на демонстрацию дома потенциальным покупателям, 5) страхование титула собственности.

³⁶ В связи с вопросом о пределах распространения трансакционных издержек необходимо отметить, что есть несколько вариантов ответа. Во-первых, наличие трансакционных издержек характерно только для рыночной экономики и при осуществлении рыночных сделок. Во-вторых, трансакционные издержки существуют повсеместно в рыночной экономике. Наконец, в-третьих, трансакционные издержки возникают в экономике любого типа, где есть обмен деятельностью, проблемы координации действий экономических агентов и распределительных конфликтов.

При анализе сделки по покупке дома мы сталкиваемся с ситуацией, когда транзакционные издержки делятся с точки зрения возможностей их количественной оценки. Как уже отмечалось, данной оценке относительно легко поддаются транзакционные издержки, соответствующие ценности услуг юристов и риэлтеров. Оценка же времени на осмотр дома покупателем и соответствующие затраты времени продавцами, отчасти затраты на создание своей репутации могут быть осуществлены с большим трудом через определение величины вмененных издержек.

Видимые, наблюдаемые и измеряемые элементы транзакционных издержек будут называться транзакционными услугами.

В дополнение к этому следует отметить, что речь здесь идет о транзакционных услугах в легальном секторе экономики. Таким образом, за пределами данной модели количественной оценки остаются и транзакционные услуги в теневой экономике. Соотношение между различными видами издержек в связи с проблемой их измерения можно представить в следующем виде:

Рисунок 2.4. Соотношение между издержками различных видов

| ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ | |
|--------------------------------------|------------------------------------|
| Нерыночные транзакционные издержки | Стоимость транзакционных услуг |
| Неизмеряемые транзакционные издержки | Измеряемые транзакционные издержки |

Такой подход вполне соответствует тому, который принят в системе национальных счетов. Более того, вполне возможно выделение как промежуточных, так и конечных транзакционных услуг, что оказывается необходимым во избежание двойного счета.

Б. ВНУТРИФИРМЕННЫЕ ТРАНСАКЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Переходя от анализа транзакционных издержек в связи с поведением отдельных экономических агентов (покупателей и продавцов) к анализу их в связи с поведением групп, следует отметить, что наряду с общими моментами, когда фирма выступает как один из субъектов рынка, возникают и специфические, когда рассматриваются транзакционные издержки в связи с внутрифирменными отношениями, осуществлением внутрифирменных трансакций.

Предлагаются два варианта оценки транзакционных издержек.

1. Первый способ заключается в рассмотрении сети контрактов как некоторой последовательности в рамках определенной иерархической структуры: между владельцами фирмы (собственниками) и менеджерами, менеджерами и контролерами (надзирателями), контролерами и рабочими. В качестве примера можно рассмотреть компанию Форда, который нанимает бухгалтеров, юристов, секретарей для координации, направления и контроля за своими обменами с управляющими. Управляющие также несут соответствующие издержки, которых не было бы в том случае, если бы Форд производил автомобили для самого себя. Далее, управляющие используют аналогичный набор услуг для осуществления обменов с контролерами и т.д.

Следует только отметить, что структура транзакционных издержек изменяется в зависимости от уровня, на котором рассматриваются контракты. Чем он выше,

тем более значительна доля издержек получения, обработки и предоставления информации. Чем ниже этот уровень, тем выше доля издержек, связанных с контролем выполнения контрактов по найму.

2. Вторым способом предполагается более простая схема: Форд (или акционеры) как бы заключают контракты напрямую с непосредственными производителями автомобилей, то есть теми, кто сам участвует в процессе трансформации ресурсов в продукт. Тогда все расходы, связанные с содержанием людей на промежуточных должностях в иерархии (мастера, инспекторы, контролеры, клерки, менеджеры), составляют ту часть издержек производства, которая не может быть перенесена на непосредственных производителей, а это как раз и является существенной характеристикой трансакционных издержек. Таким образом, все эти промежуточные звенья используются для координации, направления и контроля обменов с теми, кто напрямую обеспечивает предоставление трансформационных услуг. Иногда издержки, связанные с выполнением указанных видов деятельности, определяют как издержки управления или бюрократические издержки.

Вне зависимости от выбора схемы количественной оценки трансакционного сектора внутри фирм, необходимо, по мнению Д. Норта и Дж. Уоллиса, выполнение двух условий:

3. Выделение профессий, которые напрямую связаны с выполнением трансакционных функций:

а) приобретение ресурсов;

б) распределение производимого продукта;

в) координация и контроль за выполнением трансформационных функций.

4. Определение величины трансакционных издержек через вычисление заработной платы занятых во внутрифирменном трансакционном секторе.

В. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ

Существует особая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием трансакционных услуг. Таким образом, если в рамках их деятельности используются трансформационные услуги ресурсов, на уровне экономики в целом они все равно оцениваются как часть трансакционных издержек. К данной категории фирм относятся посредники. Однако можно предложить и более точную спецификацию отраслей, в которых сгруппированы фирмы, оказывающие чистые трансакционные услуги или трансакционные услуги по преимуществу.

В так называемые трансакционные отрасли включены следующие группы фирм:

1. Финансы и операции с недвижимостью. Основная функция данных фирм — обеспечение передачи прав собственности, включая поиск альтернатив, подготовку и осуществление сделок.

2. Банковское дело и страхование. Основная функция — посредничество в осуществлении обменов, зависящих от специфических обстоятельств и требований (неопределенных, асинхронных во времени и не соответствующих по количеству и величине), а также снижение издержек, связанных с безопасностью реализации прав собственности на соответствующие ресурсы. В частности, один из наиболее важных видов страхования при осуществлении сделки — это страхование титула собственности, например, на землю.

Выше уже отмечалось, что принципиальное значение имеет выбранная точка отсчета для классификации издержек на трансакционные и трансформационные. В качестве примера неинвариантности классификации издержек производства можно использовать банковский сектор. Доходы, которые получает банковский сектор за осуществление операций по расчетам, а также мобилизации и размещению временно свободных средств, являются измерителем трансакционных издержек, поскольку банки обеспечивают координацию планов и действий экономических агентов по сбережению и инвестированию, с одной стороны, и взаимных расчетов — с другой.

Однако как только мы посмотрим на эту ситуацию с позиции банка, то окажется, что часть дохода, которая должна идти на покрытие издержек, соответствует трансформационным издержкам, необходимым для оказания услуг клиентам. Таким образом, трансакционные издержки для одного экономического агента являются источником покрытия трансформационных издержек другого. В данном случае имеет значение не только функциональное предназначение тех или иных ресурсов, но и контекст, в котором рассматривается их использование. Таким образом, здесь мы вновь сталкиваемся с частным случаем проблемы двойного счета.

3. Правовые (юридические) услуги. Основная функция соответствующих организаций состоит в обеспечении координации, направления и контроля выполнения условий контрактов. Поскольку существующая институциональная среда достаточно сложна, что выражается в значительных трудностях учета различных нормативных положений³⁷, относящихся к деятельности фирмы, для экономии на издержках использования существующей системы правил нанимают юристов.

Что касается квалификации транспорта как трансакционной или трансформационной отрасли и соответственно транспортировки как трансакционной или трансформационной услуги, то решающее значение имеет способ определения блага. Если вещь определяется как благо с учетом того места, где будет происходить его потребление, то транспортные издержки не могут быть отнесены к элементу трансакционных. В частности, если приобретаются материалы для строительства загородного дома, то данные материалы в магазине и на строительной площадке — это разные блага. В этом моменте находит выражение принцип взаимодополняемости характеристик, делающих вещь благом.

4. Оптовая и розничная торговля. Более сложным оказывается вопрос об оптовой и розничной торговле, которая включает как трансакционные, так и трансформационные услуги. К последним можно было бы отнести, например, хранение благ, которое аналогично транспортировке, только не в пространстве, а во времени. В нашу задачу не входит специальное обсуждение данного вопроса, поэтому, следуя предложению Д. Нортона и Дж. Уоллиса, мы будем относить услуги оптовой и розничной торговли к трансакционным.

³⁷ Дополнительные сложности в использовании существующей системы правил обусловлены их возможной несогласованностью. Она делает необходимость использования специализированных услуг юристов еще более настоятельной.

Результаты количественной оценки транзакционных услуг в экономике США. Основываясь на сформулированной методологии количественной оценки транзакционных издержек, Д. Норт и Дж. Уоллис осуществили измерения их уровня в частном и общественном секторах экономики США.

Динамики уровня транзакционных издержек в частном секторе по отношению к ВВП в соответствующем году выглядит следующим образом:

Количественные оценки, основанные на предложенной методике, свидетельствуют о бурном развитии частного транзакционного сектора: за сто лет его доля в ВВП увеличилась более чем на 18 процентных пунктов. Следует отметить, что относительный рост транзакционного сектора оказался достаточно устойчивым, исключая последнее десятилетие (60-е годы), когда наметилась стабилизация.

Для определения величины общественного, или государственного, транзакционного сектора, Д. Норт и Дж. Уоллис предложили два варианта, в соответствии с которыми мы можем получить предельные величины оценок: максимальную и минимальную

Таблица 2.3. Частный транзакционный сектор США, % от ВВП³⁸

| Год | 1870 | 1880 | 1890 | 1900 | 1910 | 1920 | 1930 | 1940 | 1950 | 1960 | 1970 |
|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| %к ВВП | 22,2 | 25,3 | 29,1 | 30,4 | 31,5 | 35,1 | 38,3 | 37,1 | 40,1 | 41,3 | 40,8 |

На основе полученных данных можно сделать вывод о том, что транзакционный сектор в экономике США в течение столетия расширялся как в соответствии с вариантом, в котором часть услуг государства являются транзакционными, так и в соответствии с вариантом, в котором все услуги государства — нетранзакционные. В первом случае его доля увеличилась более чем на 28 процентных пунктов, а во втором — на 22. Чем обусловлено такое бурное расширение транзакционного сектора?

³⁸ Wallis, John J. and North, Douglass C. (1986), Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in *Long-term factors in American Economic Growth*, Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.), Chicago: University of Chicago Press, 121.

Таблица 2.4. Трансакционный сектор, % от ВВП³⁹

| Годы | Первый вариант | Изменение в процентных пунктах по первому варианту | Второй вариант | Изменение в процентных пунктах по второму варианту |
|------|----------------|--|----------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1870 | 26,09 | | 24,19 | |
| 1880 | 28,87 | +2,78 | 26,97 | +2,78 |
| 1890 | 32,72 | +3,85 | 30,82 | +3,85 |
| 1900 | 34,10 | +1,38 | 32,14 | +1,32 |
| 1910 | 35,17 | +1,07 | 33,44 | +1,3 |
| 1920 | 39,98 | +4,81 | 37,17 | +3,73 |
| 1930 | 46,35 | +6,37 | 40,81 | +3,64 |
| 1940 | 43,69 | -2,66 | 41,92 | +1,11 |
| 1950 | 51,25 | +7,56 | 44,63 | +2,71 |
| 1960 | 55,35 | +4,1 | 45,36 | +0,73 |
| 1970 | 54,71 | -0,64 | 46,66 | +1,3 |

Развивая идею о причинах расширения трансакционного сектора, выделяют три основных фактора:

1. Значительно возросло значение издержек спецификации и защиты контрактов, поскольку в результате роста специализации, урбанизации обмен стал во все большей степени безличным, деперсонализированным, что требует широкого использования специалистов в области права. Важнейшим же фактором, определившим рост данной формы обмена, стало развитие материальной инфраструктуры, в частности транспорта, связи, что значительно расширило спектр возможных альтернатив обмена и соответственно привело к росту общих расходов на получение и обработку информации.

Кроме того, урбанизация обусловила концентрацию экономической деятельности в пространстве и относительное расширение реальных границ деятельности экономических агентов, что усилило элемент взаимозависимости. Последний, в свою очередь, в качестве одного из следствий имеет возникновение многочисленных денежных, технологических и потребительских экстерналий. Аргументами производственных функций одних производителей товаров и услуг становятся результаты экономической деятельности других в виде объемов производимых товаров и услуг. То же самое касается функций дохода (для денежной экстерналии) и полезности (потребительская экстерналия). Данная проблема ведет к росту значения спецификации прав собственности, их защиты. В свою очередь, усиление значимости разграничения прав собственности и их специализированной защиты обуславливает рост спроса на юридические услуги.

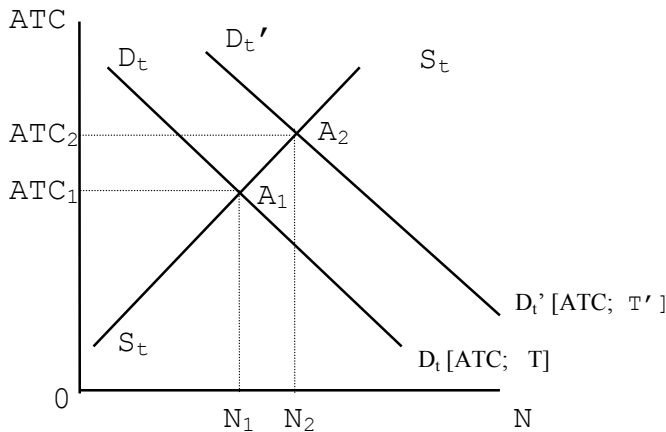
2. Вторым важным фактором стали технологические изменения. Капиталоемкие технологии могут прибыльно использоваться в том случае, если удастся обеспечить стабильно высокий уровень выпуска продукта, то есть реализовать экономию на масштабе. Однако для этого необходимо обеспечение ритмичного, бесперебойного поступления ресурсов, во-первых; создание систе-

³⁹ Ibid., 121.

мы, обеспечивающей координацию и контроль за действиями людей внутри фирмы, во-вторых, и создание налаженной системы управления запасами и реализации производимой продукции, в-третьих. Эти факторы вместе с изменениями в уровне транспортных расходов сделали возможным и необходимым развитие крупных форм хозяйственных организаций со сложной системой внутрифирменной специализации, разделения труда и соответственно опосредующих ее воспроизводство транзакций. Вместе с тем перечисленные три компонента соответствуют трем типам внутрифирменных транзакционных функций в трансформационном частном секторе экономики, выделенных Д. Нортон и Дж. Уоллисом. Таким образом, экономия на масштабе производства при прочих равных условиях сопряжена с ростом средних транзакционных издержек (рис. 2.5).

Интерпретируя произошедшие изменения, их можно представить в виде рисунка, который построен на основе предположений, высказанных теми же авторами.

Рисунок 2.5. Средние транзакционные издержки и оптимальное количество транзакций при изменении трансформационной технологии



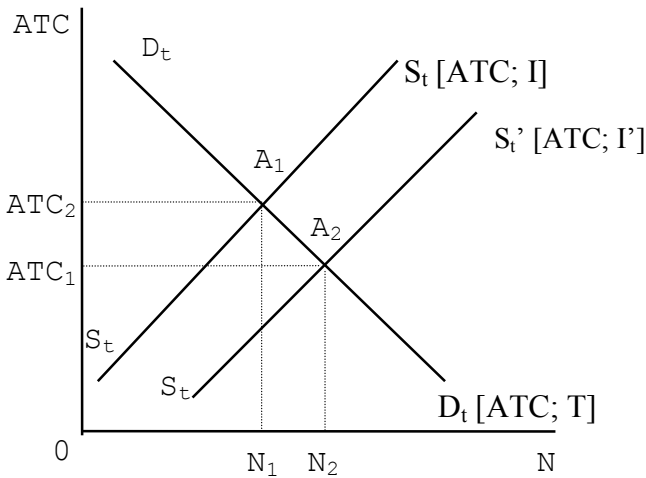
N — количество транзакций, определяющее размер фирмы; T — трансформационная технология; I — параметр, определяющий характеристику института; $D_t D_t'$ — кривая имплицитного спроса на транзакции; $S_t S_t'$ — кривая имплицитного предложения транзакций; $D_t' D_t'$ — кривая имплицитного спроса на внутрифирменные транзакции после изменения трансформационной технологии

Технологические изменения приводят к тому, что возрастает предельный продукт ресурсов трансформационного назначения. Это означает, что то же количество транзакций может без ущерба осуществляться при более высоких средних транзакционных издержках, с одной стороны, или позволяет увеличить количество транзакций при том же уровне средних транзакционных издержек, с другой стороны, что равнозначно росту размеров фирмы. В результате, как показано на рисунке 19, общая величина внутрифирменных транзакционных издержек возрастет с $ATC_1 * N_1$ до $ATC_2 * N_2$.

Есть и другой аспект данной проблемы. Технологические изменения в одной отрасли могут привести к росту предельного продукта транзакционных ресурсов в другой отрасли и соответственно снижению средних транзакционных из-

держек⁴⁰. Тот же результат может быть получен вследствие институциональных изменений. В частности, появление и развитие системы правил, обеспечивающих структуризацию взаимоотношений между экономическими агентами в организациях с ограниченной ответственностью, существенно облегчает увеличение масштабов фирмы. Если средние транзакционные издержки внутри фирмы снижаются, то в соответствии с принципом определения размера фирмы, который был сформулирован Р. Коузом, количество транзакций внутри нее должно увеличиться⁴¹. (см. рис.2.6).

Рисунок 2.6. Средние транзакционные издержки и оптимальный объем внутрифирменных транзакций при институциональных изменениях



ATC — средние транзакционные издержки; N — количество транзакций; $D_t D_t$ — кривая имплицитного спроса фирмы на транзакции; $S_t S_t$ — кривая имплицитного предложения транзакций; $S'_t S'_t$ — кривая имплицитного предложения транзакций, полученная в результате институциональных изменений

В данном случае увеличение размера фирмы необязательно сопряжено с ростом внутрифирменного транзакционного сектора, поскольку эластичность имплицитного спроса на транзакционные услуги по абсолютному значению может быть меньше единицы.

3. Снижение издержек использования политической системы для перераспределения прав собственности. Это снижение было обусловлено, с точки зрения Д. Норта и Дж. Уоллиса, изменением системы правил для производства правил: основные решения следовало проводить через законодательные комиссии, что значительно облегчало задачу для различных групп экономических интересов в оказании давления с целью принятия выгодных им решений.

Учитывая выделенные факторы изменения величины транзакционных услуг в экономике США, а также особенности методологии их оценки, можно сделать вывод, что источники динамики размеров транзакционного сектора оказываются неоднородными.

⁴⁰ Здесь речь идет об издержках в расчете на одну транзакцию.

⁴¹ North, Douglass C. and Wallis, John J. (1994), Integration Institutional Change in Economic History. A Transaction Cost Approach, **150** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 609—624.

1. Расширение транзакционного сектора может происходить за счет изменения структуры транзакций: увеличения доли рыночных. При прочих равных условиях это означает, что общий уровень транзакционных издержек может остаться тем же. Это говорит о том, что измерение его по величине транзакционных услуг лишь известная степень приближения.
2. Если эластичность спроса на транзакционные услуги по цене оказывается больше единицы, то расширение транзакционного сектора может происходить и при снижающейся цене транзакционных услуг.
3. Элементами издержек производства являются транзакционные и трансформационные расходы. Выше мы уже упоминали о том, что они могут рассматриваться как заменители. Тогда возможна ситуация, когда при уменьшении средних издержек производства общие транзакционные издержки растут, если трансформационные издержки уменьшаются в большей степени.
4. Институциональные изменения в одном секторе экономики (например, формирование организованного рынка облигаций со своими правилами игры) могут существенным образом повлиять на ситуацию в другом секторе. С одной стороны, это новый источник заемных средств. Но с другой, как это произошло в России, — фактор недоинвестирования в реальный сектор экономики, поскольку данный рынок был ориентирован в основном на операции с государственными ценными бумагами.
5. Удорожание процесса обмена, обусловленное неэффективным распределением прав собственности, которое осуществляется государством. Это становится возможным потому, что экономические интересы принимающих политические решения агентов противоречат условиям обеспечения эффективного размещения ресурсов. В то же время действия, которые предпринимаются индивидами в соответствии с интересами той или иной группы, не сопряжены со значительными издержками. В частности, это обусловлено несовершенством политического рынка как следствием невозможности достаточно точно оценить результативность работы того или иного политика и соответствие действий выданным избирателям обещаниям.
6. Бурный рост многообразия благ наряду с усложнением значительной их части обуславливает рост трудностей, связанных с измерением полезных свойств благ по разным параметрам и их дальнейшее упорядочивание, необходимое для оценки блага в целом.

Следовательно, с учетом двух последних моментов, динамика транзакционного сектора не может быть рассмотрена как однозначно положительный или отрицательный фактор экономического роста и соответственно развития системы специализации, разделения труда. В основе этой неоднозначности лежит, с одной стороны, распределительный аспект взаимодействий между экономическими агентами, соответствующий двойственной природе институтов, а с другой — особенности методологии оценки. Итак, в той мере, в какой транзакционные издержки оказываются экзогенной или эндогенной переменной относительно институтов, для выводов относительно реальной динамики последних в терминах Парето-оптимальности или Парето-улучшений недостаточно оснований. Предварительно должна быть решена проблема идентификации.

Данная двойственность проявляется в особой роли государства, которое может снижать уровень транзакционных издержек через спецификацию и защиту прав собственности, а может, наоборот, повышать их уровень, являясь препятствием

для экономического роста через создание благоприятных условий для распределительной деятельности организаций

Заключение. В данной главе были рассмотрены такие основополагающие для новой институциональной экономической теории понятия как транзакция и транзакционные издержки.

Было показано, что любая транзакция обладает достаточно сложной внутренней структурой и отличается от простого обмена товарами. Транзакции разнообразны, что отражает разнообразие форм организации экономической деятельности. Мы рассмотрели основные характеристики чистых типов транзакции, выделенных Коммонсом: торговую транзакцию, транзакции управления и рационирования.

Операционализация понятия транзакции и институт происходит посредством включения в систематический анализ понятия транзакционных издержек. В данной главе было показано, что существуют различные подходы к определению данного понятия, но в любом случае транзакционные издержки имеют большое влияние на эффективность размещения ресурсов и экономической развитие.

Следует особо отметить, что тезис о том, что транзакционные издержки препятствуют экономическому развитию, являются непроизводительными некорректен, если исходить из предположения о достаточной степени реалистичности анализа. Данный тезис имеет, на первый взгляд, право на существование только в том случае, если сравнивать две ситуации: с нулевыми и положительными транзакционными издержками.

Принципиальное значение имеет не только и даже не столько уровень транзакционных издержек, сколько их структура, распределение между участниками экономического обмена, что, в свою очередь, отражает специфическую конфигурацию институтов.

Основные понятия главы

- Доверительные блага
- Издержки выявления альтернатив
- Издержки заключения контракта
- Издержки измерения
- Издержки оппортунистического поведения
- Издержки спецификации и защиты прав собственности
- Исследуемые блага
- Опытные блага
- Торговая транзакция
- Транзакция

- Трансакция рациионирования
- Трансакция управления
- Трансакционные издержки
- Трансформационные издержки

Вопросы для повторения

1. Чем трансакция отличается от обмена товарами (услугами)?
2. Назовите форму трансакции, в которой возможно соблюдение условий симметричности правовых отношений между контрагентами?
3. В чем состоят особенности торговой трансакции в отличие от трансакции управления?
4. В чем состоят особенности трансакции управления в отличие от трансакции рациионирования?
5. В чем состоят особенности трансакции рациионирования от торговой трансакции?
6. Что такое «бьюкененовский товар»?
7. Какому типу характеристик благ соответствует трансформационная функция?
8. Какому типу характеристик благ соответствует трансакционная функция?
9. Может ли распределение трансакционных издержек между участниками обмена влиять на общую величину этих издержек?
10. Назовите основные институты, используемые для минимизации издержек выявления альтернатив.
11. Чем различаются между собой исследуемые, опытные и доверительные блага?
12. Назовите основные способы снижения издержек заключения контрактов.
13. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является ухудшающий отбор?
14. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является моральный риск?
15. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является отлынивание?
16. Какой из форм оппортунистического поведения (предконтрактной или постконтрактной) является вымогательство?
17. Какими факторами, по Уоллису и Норту, обусловлено расширение трансакционного сектора американской экономики в двадцатом веке?

Вопросы для размышления

1. «Если общая величина трансакционных издержек, обусловленная соответствующими правилами обмена минимальна, то его участники могут извлечь из него максимально возможную выгоду». Прокомментируйте данное суждение.

2. Объясните, почему перечисленные виды транзакционных издержек, нельзя рассматривать как способ их классификации.
3. Перечислите основные факторы, влияющие на уровень транзакционных издержек на Нью-йоркской фондовой бирже в соответствии с гипотезой Демсетца. Объясните направление действия каждого из этих факторов.
4. «Увеличение доли транзакционного сектора в ВВП является следствием снижения эффективности функционирования экономики». Прокомментируйте данное суждение.

Литература

Основная

Акерлоф Дж. (1994), Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // *THESIS*, вып. 5, с.91-104.

Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.97-101.

Дополнительная

Аоки М. (1994), *Фирма в японской экономике. Информация, стимулирование и заключение сделок в японской экономике*, СПб.: Лениздат.

Уильямсон О.И. (1993), Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.39-49.

Commons, John R. (1931), Institutional Economics, **21** *American Economic Review*, 648-657.

Demsetz, Harold (1968), Cost of Transacting, **81** *Quarterly Journal of Economics*, 33-53.

Wallis, John J. and North, Douglass C. (1986), Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in *Long-term factors in American Economic Growth*, Stanley Engermann and Robert Gallman (eds.), Chicago: University of Chicago Press, 95-161.

Глава 3. Альтернативные режимы собственности

Задача этой главы состоит в том, чтобы показать, что правила (либо их отсутствие), которые определяют права собственности, влияют на эффективность размещения ресурсов посредством формирования соответствующих стимулов экономических агентов. Другая сторона того же вопроса сопряжена с объяснением взаимосвязи транзакционных издержек и различных режимов использования ограниченных ресурсов. Решение данного вопроса предполагает использование ключевой для экономической теории прав собственности категории внешних эффектов. Вот почему первая часть темы будет посвящена детальному анализу проблемы внешних эффектов

Концепция внешних эффектов - неотъемлемая часть не только современной теории благосостояния, но и новой институциональной экономической теории. Проблема возникновения и интернализации внешних эффектов является центральной в экономической теории прав собственности как одной из исследовательских подпрограмм в рамках новой институциональной экономической теории. Через призму внешних эффектов можно изучать как условия возникновения исключительных прав собственности, так и обстоятельства, обуславливающие сохранение режима свободного доступа. С этой точки зрения данная глава, в которой рассматриваются различные варианты формулировки и аспекты теоремы Коуза, альтернативные варианты институциональной реакции на внешние эффекты описывает концептуальные рамки, в которых могут быть рассмотрены разнообразные явления хозяйственной жизни.

В качестве приложения вопроса о внешних эффектах будет уделено специальное внимание режимам использования ограниченных ресурсов: открытому доступу, коммунальной собственности, государственной собственности и частной собственности.

3.1. Внешние эффекты и теорема Коуза

Определение и классификации внешних эффектов. В неоклассической экономической теории внешние эффекты рассматриваются как следствие или форма проявления провала рынка, или механизма цен. Отсюда их определение: внешние эффекты – полезность или издержки, которые не учитываются в системе цен. Вместе с тем рассмотрение различных форм координации действий экономических агентов, которые обладают как сравнительными преимуществами, так и изъятиями показывает, что включение в определение понятия цены необязательно, так как возможны другие способы учета выгод и издержек (в неценовых компонентах контрактов). Вот почему более общим определением понятия внешнего эффекта следует считать следующее:

Внешние эффекты – величина полезности или издержек, которые не отражены (неспецифированы) в условиях контрактов

Внешние эффекты создают тем самым различие, с одной стороны, между общественными выгодами и частными выгодами (для позитивных внешних эффектов), с другой стороны, между частными и общественными издержками (для отрицательных внешних эффектов).

Воспользуемся тем, что изначально понимание внешнего эффекта было тесно связано с провалами рынка. Рынок принято рассматривать в неоклассической экономической теории как обеспечивающий формирование цен механизм, отвечающий за размещение ресурсов и эффективное их использование. Одновре-

менно относительные цены являются источником информации для экономических агентов, принимающих решения. Поскольку предполагается, что внешние эффекты возникают тогда, когда не все выгоды или издержки отражены в системе цен, то это свидетельствует о нарушении принципа оптимальности размещения ресурсов, а значит, об их неэффективном использовании (относительно условий Парето-оптимальности). Иными словами, внешние эффекты отражают недоиспользование теоретически возможных выгод от добровольного обмена, что сопряжено с ненулевыми трансакционными издержками.

Многообразие форм взаимодействия между экономическими агентами выражается в многообразии возникающих внешних эффектов. Они могут классифицироваться по целому ряду критериев.

Первый критерий фактически уже был обозначен — это «знак» внешних эффектов. В соответствии с ним следует выделять положительные и отрицательные внешние эффекты (экстерналии). Примером отрицательного внешнего эффекта могут быть издержки, которые несет каждый из экономических агентов, использующих ограниченный ресурс, находящийся в свободном доступе. Положительный внешний эффект возникает, если, например, пчелы, являющиеся собственностью пчеловода А, опыляют во время цветения садовые деревья, правами собственности на которые обладает садовод В. Тогда садовод получает прибавку к урожаю и соответственно прибыли, не выплачивая за это компенсации пчеловоду. В результате масштабы предприятия (объем производства) пчеловода меньше общественно-эффективных. В качестве примера отрицательного внешнего эффекта можно привести классическую ситуацию взаимодействия скотовода и фермера, в которой возникают потери обусловливаемые потравой скотом посевов.

По особенностям возникновения (основаниям) внешние эффекты могут быть потребительскими, технологическими или денежными.

Потребительская экстерналиа — это внешний эффект, возникающий на основе необословляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека

Примером потребительской экстерналии является шумовое загрязнение, возникающее, при взлете и посадке самолетов, которое негативно влияет на полезность людей, проживающих в населенных пунктах, прилегающих к аэродрому.

Технологический внешний эффект — экстерналиа, возникающая на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров или услуг другого экономического агента.

Примерами технологической экстерналии могут быть классические примеры с пчелами (позитивный технологический внешний эффект) и потравой посевов (отрицательный) технологический внешний эффект.

Денежный внешний эффект — экстерналиа, возникающая вследствие влияния на величину дохода или издержек одного экономического агента объемов производства, ценовой политики, рекламы и других приемов конкуренции другого экономического агента

Образцом такого типа внешнего эффекта является ситуация, возникающая на конкурентном рынке, когда поведение одной фирмы негативно влияет на уровень среднего дохода и соответственно экономической прибыли другой фирмы. Данная ситуация может быть интерпре-

тирована в терминах многосторонней денежной экстерналии. В условиях конкуренции ни одна из фирм не обладает исключительным правом устанавливать на свой продукт цену, которая была бы единственным ориентиром для потребителей. В результате решения конкурентов в пределах тех прав, которыми они обладают, оказывают побочное влияние на величину дохода данного производителя по средством воздействия на условия спроса на товар (услугу) данного производителя.

В зависимости от того, какое отношение возникающий внешний эффект имеет к сторонам, заключающим контракт по поводу обмена правами собственности на соответствующий товар, можно выделить внутреннюю и внешнюю экстерналии.

Внешние экстерналии — такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе субъектов, участвующих в контракте

Внутренние экстерналии — такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте

Производство и потребление множества благ сопряжено с полезным эффектом, который отвлекает только часть потребителей. Вместе с тем, возможных отрицательный (позитивный) побочный эффект может распространяться не только на потребителей данного товара но и на более широкий круг людей, не участвующих в сделках по поводу данного товара (услуги). Таким образом, если для потребителей данная экстерналия является внутренней, то для других людей – внешней.

В дальнейшем мы будем говорить об отрицательных внешних эффектах, поскольку выводы для позитивных внешних эффектов, как правило, будут симметричными.

Теорема Коуза. Варианты интернализации внешних эффектов. Изучение проблемы внешних эффектов началось с анализа ситуаций, когда один экономический агент оказывал вредное влияние на другого экономического агента, что было побочным результатом его основной (производительной) деятельности. На основе этого обстоятельства вредное влияние интерпретировалось как нарушение принципа эффективности (иногда вместо термина «эффективность» используется понятие справедливости, что характерно для судебной практики), что требовало вмешательства государства. В результате предлагались различные варианты:

а) возложить ответственность за причиненный ущерб на того, кто его производит;

б) установить налог для производителя вредного влияния на других, величина которого будет находиться в функциональной зависимости от объема произведенного вредного воздействия. Поскольку последнее является как бы побочным результатом его основной деятельности, то возможно построение функциональной зависимости ответственности за ущерб на основе выпуска основного продукта (или услуги);

в) изменить местоположение или график работы производителя и соответственно размер наносимого ущерба и т.п.

«Вопрос обычно понимался так, что вот А наносит ущерб В и следует решить, как мы ограничим действия А? Но это неверно. Перед нами проблема

взаимобязывающего характера. Оберегая от ущерба В, мы навлекаем ущерб на А. Вопрос, который нужно решить, — следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба»⁴².

Ключ к решению данной проблемы дает так называемая теорема Коуза. Общий смысл теоремы состоит в том, что в конечном счете неважно, кто изначально будет обладать правом собственности на ресурс. Важно то, что в результате правами собственности на ресурс будет обладать тот, кто выше всего его ценит. С этой точки зрения нанесения ущерба в обыденном понимании позволяет увидеть лишь часть возможных вариантов решения данной проблемы.

Воспользуемся основными характеристиками примера, приведенного в работе Коуза «Проблема социальных издержек». В один из домов, расположенных рядом с домом, где доктор принимает пациентов, вселяется кондитер. Кондитер создает свое производство, одним из ключевых компонентов которого является электрическая ступка, издающая достаточно сильные шумы во время работы. Шум мешает работе доктора, который из-за этого рискует потерять часть клиентов. Таким образом, возникает конфликт прав на пространство вокруг домов. Оцениваемые чистые потери доктора в случае продолжения работы кондитера — 2000 единиц, тогда как кондитер в случае прекращения работы потеряет 2500 единиц чистого выигрыша.

Если предположить, что первоначально правами собственности наделен доктор (если, например, суд принял во внимание то обстоятельство, что доктор первый использовал данный ресурс), то чистые потери общественного благосостояния составят 500 единиц, так как без разрешения доктора кондитер не сможет продолжать дальше работу (или сократить примет пациентов). Вместе с тем, сумма, которая может быть передана доктору кондитером за права продолжить работу, не должна превышать 2500 единиц.

Соответственно, стоимость права собственности на данный ресурс может оцениваться суммой до 500 единиц. При прочих равных условиях, доктору выгодно будет отказаться от своей практики (или сократить прием пациентов), согласившись на сумму А в пределах между 2000 и 2500 единицами. Каким образом будет установлена сумма, неважно. Предполагается, что достижение соглашения и его выполнение ничего не стоят. В результате чистый выигрыш будет равен 2500. Причем, чистый выигрыш доктора равен А, тогда как чистый выигрыш кондитера — $(2500 - А)$.

Предположим менее «естественный» (на первый взгляд) вариант решения вопроса о первоначальном распределении прав. Они принадлежат кондитеру. Сумма, которую может заплатить доктор за отказ кондитера от продолжения производства, не должна превышать 2000 единиц. Между тем кондитер в результате достижения соглашения теряет 2500 единиц. Иными словами, чистые потери общественного благосостояния будут составлять 500 единиц. Таким образом, рационально отказаться от совершения сделки. В результате окончательные права собственности у кондитера.

Таким образом, вне зависимости от того, как распределены права собственности, окончательное распределение прав позволяет максимизировать обществен-

⁴² Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело, с.87-88.

ное благосостояние, величина которого равна 2500 единиц. Единственным отличием является результаты распределения богатства между заинтересованными лицами.

Принимая во внимание, что количественная оценка общественного благосостояния – достаточно сложный и даже спорный (с точки зрения самой постановки) вопрос, можно ограничиться слабой формулировкой теоремы Коуза:

Если транзакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности

Возвращаясь к приведенному примеру, отметим, что он основан на множестве неявных допущений, в числе которых отсутствие возможностей урегулирования споров посредством перемещения производственных процессов в пространстве и во времени, например, за счет переезда одной из сторон в другое место, изменения графика работы.

Кроме того, поскольку существует эффект дохода, соответствующий чистого выигрыша кондитера, равной A то предполагается, что она может быть использована для «покупки» первоначального права у суда. Однако здесь было использовано неявное предположение о «благотворительности» субъекта, специфицирующего первоначальные права собственности.

Отметим, что формулировка теоремы Коуза имеет массу вариаций. Например, Дж. Стиглер формулировал ее следующим образом: «В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки будут равны»⁴³. Другие варианты формулировок приведены в статье «Теорема Коуза» в «The New Palgrave: A Dictionary of Economics» Д. Кутером⁴⁴.

1. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности, или Парето-оптимальности, если они могут свободно обмениваться.
2. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения Парето-оптимальности окончательного размещения ресурсов, если транзакционные издержки пренебрежимо малы.
3. Первоначальное распределение титулов собственности не имеет значения с точки зрения эффективности в условиях совершенной конкуренции.

Однако наиболее адекватным следует считать второй вариант формулировки, который соответствует предложенному выше варианту.

Сама постановка проблемы спецификации и обмена правами собственности в рамках предпосылки о нулевых транзакционных издержках позволяет сделать первый шаг на пути к преодолению стереотипа мышления, выработавшегося в экономической теории после появления работы А. Пигу «Экономическая теория благосостояния». В связи с этим будет уместно вновь напомнить слова Р. Коуза:

«Экономическая политика предполагает выбор между альтернативными социальными институтами, а они создаются силой закона или зависят от него. Большинство экономистов не осознают этой проблемы. Они изображают

⁴³ Там же, с.143.

⁴⁴ Cooter, Robert D. (1987), Coase Theorem, in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 1, John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (eds.), N.Y.: Stockton, 457.

идеальную экономическую систему, а затем, сравнивая ее с тем, что они наблюдают (или думают, что наблюдают), предписывают изменения, необходимые, чтобы достичь этого идеального состояния, и при этом вовсе не заботятся о том, как это все может быть сделано»⁴⁵.

В случае с устранимыми внешними эффектами проблема состоит в поиске такого механизма отбора институциональных соглашений, который позволял бы учитывать максимальное количество значимых для соответствующей ситуации выгод и(или) издержек. Если выбранная форма институционального соглашения способствует увеличению объема произведенной ренты, это означает, что она оказывается эффективнее статус-кво.

В действительности существует множество способов интернализации. Среди них кроме спецификации первоначальных прав собственности с последующим обменом ими можно выделить установление специальных налогов (субсидий — для позитивных внешних эффектов), количественных ограничений, интеграцию (вертикальную, горизонтальную, конгломератную), систему голосования по поводу приемлемого объема вредного воздействия или выбора соответствующих инструментов интернализации, смешанные формы институциональной реакции на внешние эффекты. Наконец, сохранение статус-кво и соответственно отклонения общественных и частных выгод (издержек) также могут рассматриваться как одна из возможных альтернатив.

Вопрос, который может возникнуть, состоит в том, чтобы определить, какой из вариантов интернализации внешнего эффекта следует выбрать или почему оказался реализованным один из вариантов, а не другой?

Рассмотрим данный вопрос на простом примере. Предположим, что построен аэропорт Шереметьево-3, который расположен вблизи жилых массивов. Возник конфликт между ним и жителями поселков по поводу права на воздушное пространство. Для одних — это возможность принимать и отправлять самолеты, для других — наслаждаться тишиной, которая вдруг превратилась в ограниченное благо. Предположим, что неудобства, создаваемые аэропортом для местных жителей, стали настолько высоки, что проблема коллективного действия была преодолена и они образовали организацию, выступающую в защиту их интересов. Каковы возможные варианты решения этой проблемы и во что оно обойдется? Все затраты приведены к текущему моменту времени (цифры условные).

Перенос аэропорта в другое место будет стоить 20 млрд. руб. Изменение расписания движения и уменьшение интенсивности полетов — 12 млрд. руб. Установка в каждом доме шумопоглощающих устройств (третьи рамы, более толстые стены из соответствующего материала) — 10 млрд. руб. Переселение всех жителей с их согласия в другое, более тихое место — 15 млрд. руб.

Если предположить, что трансакционные издержки (в том числе и по оценке наносимого ущерба, стоимости мероприятий, обеспечивающих разрешение конфликта) пренебрежимо малы, то вне зависимости от первоначального распределения прав собственности выбор будет сделан в пользу установки в каждом доме шумопоглощающих устройств.

Итак, обмен между двумя заинтересованными сторонами будет осуществляться тогда, когда издержки спецификации прав собственности и издержки обмена

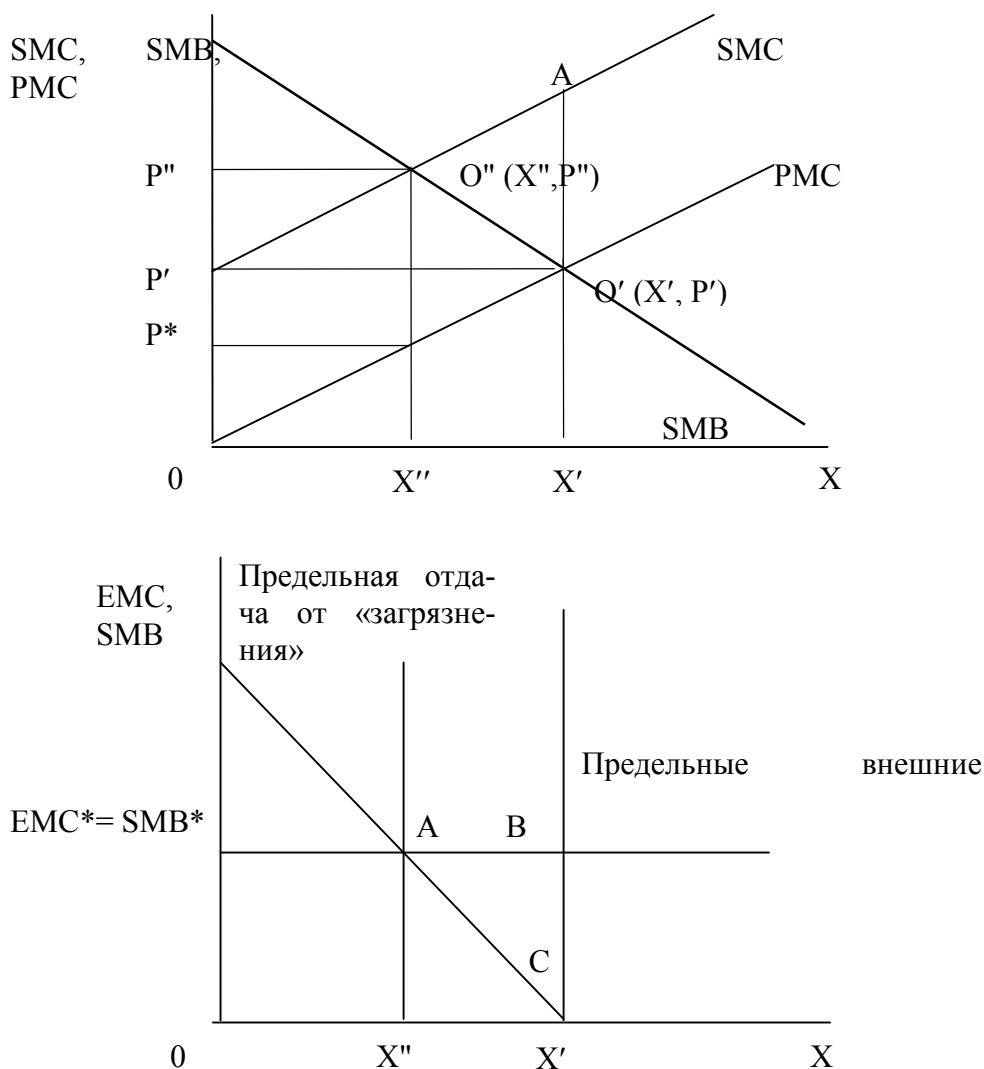
⁴⁵ Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело, с.29.

правами собственности равны нулю или достаточно малы по сравнению с взаимными выгодами от обмена. (Это означает, что не возникает проблем идентификации объекта прав собственности, определения субъекта, пользующегося законными правами, набора соответствующих ему правомочий, измерения вредного воздействия и т.п).

Если транзакционные издержки равны нулю, то, строго говоря, с точки зрения Парето-оптимальности окончательного использования ресурсов не имеет значения, каким образом будет обеспечена полученная нами структура производства: возможно использование корректирующих налогов Пигу, абсолютных ограничений на производимое благо X, вертикальную интеграцию и т.д.

Установление налога (рис. 3.1) Пигу приводит к изменению частных предельных издержек. Это значит, что предельные издержки производителя повысятся на величину ставки данного налога.

Рисунок 3.1. Внешние эффекты и налог Пигу



SMC — общественные предельные издержки; PMC — частные предельные издержки; SMB — общественная предельная выгода; $P''P^*$ — ставка налога Пигу; P' — цена производимого продукта до введения налога; P'' — цена производимого продукта после введения налога;

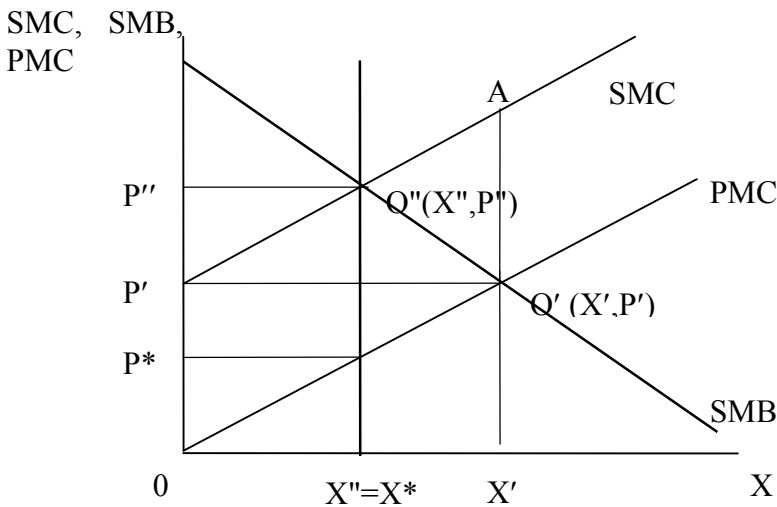
ABC — величина потерь в благосостоянии вследствие возникновения внешнего эффекта; EMC — внешние предельные издержки

Вместе с тем на качественном уровне данная ситуация кардинальным образом отличается от рассмотренной выше системы частного обмена правами тем, что налогообложение не предполагает обязательного возмещения ущерба пострадавшей стороне, что в реальной ситуации будет означать ослабление стимулов к раскрытию информации о размерах наносимого ущерба. Более того, будут ослаблены стимулы получения данной информации самим «пострадавшим».

Повышение частных предельных издержек при каждом из возможных объемов производства ведет к сокращению равновесного объема производства и повышению рыночной цены производимого продукта. В результате в условиях равновесия предельные общественные издержки совпадают с частными предельными издержками, так что проблемы избыточного налогового бремени, влияющей на эффективность окончательного распределения благ, здесь не возникает. (В данном случае предполагается, что ставка налога в точности соответствует величине предельных внешних издержек, что обеспечивает Парето-оптимальность равновесия посредством налогообложения).

С помощью графика (см. рис.3.2) можно показать, что введение количественных ограничений на объем производимой продукции в случае равенства транзакционных издержек нулю приводит к таким же результатам с точки зрения использования ресурсов. Единственным отличием является то, что рента, которая изымалась у производителей с помощью налога Пигу, теперь остается у них.

Рисунок 3.2. Внешние эффекты и количественные ограничения



SMC — общественные предельные издержки; PMC — частные предельные издержки; SMB — общественная предельная выгода; P' — цена производимого продукта до введения количественных ограничений; P'' — цена производимого продукта после введения количественных ограничений; P* — цена предложения после введения количественных ограничений; X* — количественные ограничения на объем производства продукта X

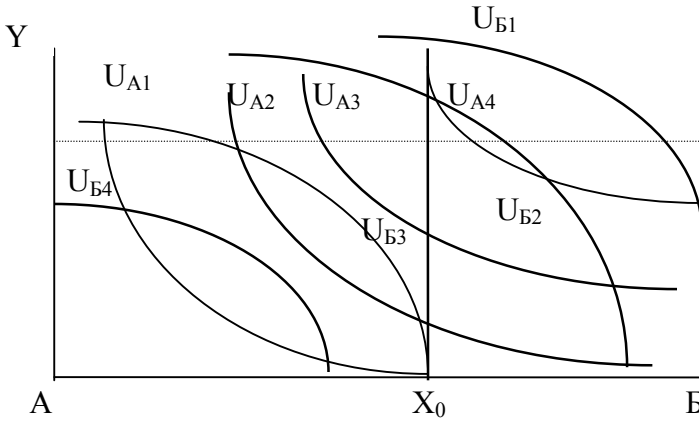
Несколько более сложной будет ситуация, когда количественные ограничения существуют в виде квот на загрязнение для отдельных хозяйствующих субъектов. В этом случае эффективность размещения ресурсов может быть обеспечена в результате перераспределения данных квот посредством добровольного обмена.

Если предположить, что две фирмы объединяются в одну, например, посредством вертикальной интеграции, то структура производства будет определяться условиями максимизации совместной прибыли.

Выясним, каким образом будет изменяться благосостояние каждого из индивидов в результате различных вариантов первоначальной спецификации прав собственности. Для этого следует рассмотреть ситуацию возникновения потребительской экстерналии. В отличие от технологической основанием возникновения потребительской экстерналии является положительная или отрицательная зависимость величины полезности одного экономического агента от объемов потребления другого. Для этого предположим, что существуют две вещи X и Y, которые для A являются благом, а для B мы предполагаем, что X — благо, а Y — антиблаго. Количество блага X фиксировано.

Таким образом, $U_A = f(X; Y)$; $U_B = \varphi(X; Y)$, причем предполагается, что $\partial U_A / \partial X > 0$, $\partial U_A / \partial Y > 0$; $\partial U_B / \partial X > 0$; $\partial U_B / \partial Y < 0$. Рассматриваемая ситуация может быть отражена в скорректированной с учетом того, что Y — антиблаго для B, модели «коробка Эджуорта» (см. рис. 3.3).

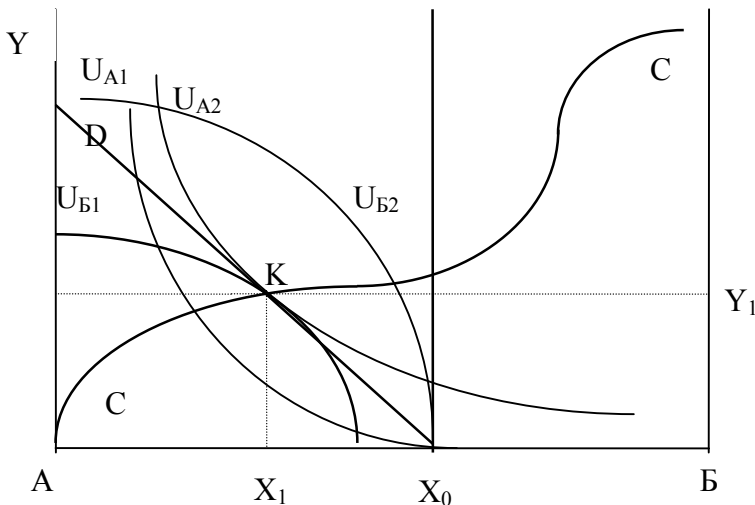
Рисунок 3.3. Коробка Эджуорта



$U_{B1}, U_{B2}, U_{B3}, U_{B4}$ — карта кривых безразличия для B; $U_{A1}, U_{A2}, U_{A3}, U_{A4}$ — карта кривых безразличия для A; AX_0 — величина первоначального запаса блага X у A; BX_0 — величина первоначального запаса блага X у B

Предположим сначала, что первоначальные права специфицированы в пользу B. Тогда ситуация, складывающаяся с учетом этого распределения в терминах модели Эджуорта, выглядит следующим образом.

Рисунок 3.4. Коробка Эджуорта: спецификация прав собственности в пользу B



U_{B1}, U_{B2} — карта кривых безразличия для B; U_{A1}, U_{A2} — карта кривых безразличия для A; CC — кривая контрактов; K — точка равновесия; AX_1 — потребление блага X индивидом A

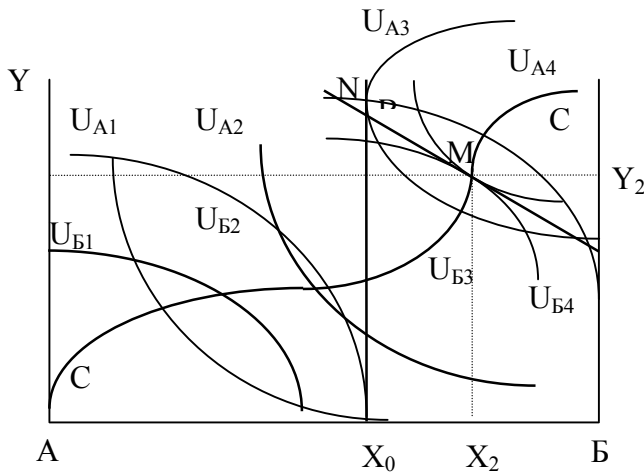
в условиях равновесия; BX_1 — потребление блага X индивидом B в условиях равновесия; $BY_1 = AY_1$ — величина потребления Y индивидами A и B в условиях равновесия

На рис. 3.4 изображены как исходная структура потребления, соответствующая точке X_0 , так и структура, которая может быть получена в случае использования правила собственности и наделения правами одного из экономических агентов. Относительная цена экзогенна, что определяет неизменность наклона линии бюджетного ограничения X_0D для каждого из экономических агентов.

Если права собственности изначально специфицированы в пользу B , то оптимальная структура потребления для каждого из экономических агентов будет соответствовать точке K , в которой абсолютные значения предельных норм замещения X на Y в потреблении равны относительной рыночной цене блага/антиблага Y .

Теперь предположим, что первоначально права собственности получит A . Тогда окончательная структура потребления окажется в точке M (см. рис. 3.5). Почему? Если право на потребление Y отдано A и он игнорирует возможности обмена с B , то результатом должна быть максимизация полезности от потребления Y , что соответствует точке B на рис. 5, где предельная норма замещения благом Y блага X для A равна нулю, так как предельная полезность Y равна нулю. Однако в данном случае существует область взаимовыгодного обмена правами с B , ограниченная кривыми безразличия U_{A3} и U_{B4} .

Рис. 3.5. Коробка Эджуорта: спецификация прав собственности в пользу A



$U_{B1}, U_{B2}, U_{B3}, U_{B4}$ — карта кривых безразличия для B ; $U_{A1}, U_{A2}, U_{A3}, U_{A4}$ — карта кривых безразличия для A ; M — точка равновесия; AX_2 — потребление блага X индивидом A в условиях равновесия; BX_2 — потребление блага X индивидом B в условиях равновесия; $BY_2 = AY_2$ — величина потребления Y индивидами A и B в условиях равновесия; NM — линия бюджетного ограничения

При нулевых транзакционных издержках первоначальное распределение прав собственности будет влиять на уровень благосостояния каждого из экономических агентов. Для A и B количественно это может быть выражено в разнице между X_1 и X_2 и Y_2 и Y_1 . В то же время окончательная структура потребления будет соответствовать Парето-оптимальному распределению благ. Каждая из точек, соответствующих окончательной структуре потребления, лежит на кривой контрактов CC .

Правило ответственности. Теорема Познера. Значение транзакционных издержек для эффективности окончательного размещения ресурсов мы можем проиллюстрировать с помощью ситуации двустороннего обмена в условиях неопределенности, когда ограниченность информации не позволяет осуществить взаимовыгодный обмен специфицированными правами собственности.

Предположим, что фирма, производящая Y , является покупателем права на снижение объемов производства товара X (в условиях технологической экстерналии) и оценивает его в 4

ед. Однако если предприниматель, производящий Y , ведет себя нечестно, что вполне возможно в условиях неопределенности как атрибутивной характеристики ситуации с положительными транзакционными издержками, то его заявленная оценка будет ниже, например 1 ед.

Фирма, производящая благо X , оценивает его в 1 ед., тогда как заявленная оценка в случае нечестной игры 3 ед. Каждый из игроков использует смешанную стратегию. Предположим, что вероятность выбора той или иной стратегии фирмой Y с точки зрения фирмы X равна соответственно 0,6 и 0,4, а выбор стратегии фирмой X с точки зрения фирмы Y — соответственно 0,75 и 0,25.

Тогда матрица результатов игры будет выглядеть следующим образом:

| | | Фирма Y | |
|-----------|---------------|---------------|-----------------|
| | | Честно 0,6 | Нечестно 0,4 |
| Фирма X | Честно 0,75 | P; 4—P | 1; 3 |
| | Нечестно 0,25 | 3; 1 | Обмена нет |

При выборе фирмой X той или иной стратегии следует сравнить величины математических ожиданий каждого варианта. Если фирма X предполагает играть честно, то ожидаемая величина выигрыша от обмена равна $X^c(\varphi) = 0,6P + 0,4$. Если фирма X предполагает использовать вторую стратегию, то есть предоставлять неверную информацию, то

$$X(n) = 0,6 \times 3 + 0,4 \times 0 = 1,8$$

Для того чтобы фирма X выбрала первую стратегию, необходимо, чтобы выполнялось неравенство

$$X(\varphi) > X(n)$$

или

$$0,6P + 0,4 > 1,8$$

Тогда

$$P > 2,33$$

Итак, для того чтобы фирма X была заинтересована в предоставлении правильной информации о своих ограничениях, цена, по которой должен осуществляться обмен, должна быть не менее чем на 2,33 выше предельной оценки.

Аналогичные рассуждения для фирмы Y :

$$Y(\varphi) = 0,75 \times (4 - P) + 0,25 \times 1 = 3,25 - 0,75 \times P$$

или

$$Y(n) = 0,75 \times 3 = 2,25$$

Для того чтобы фирма Y предоставляла достоверную информацию и обмен состоялся, необходимо, чтобы

$$Y(\varphi) > Y(n)$$

или

$$3,25 - 0,75P > 2,25$$

$$P < 1,33$$

В результате обмен правами собственности отсутствует, поскольку нет такой цены, которая побудила бы эти фирмы вступить в обмен, несмотря на его потенциальную взаимовыгодность. Возможности сохраняются лишь на основе потенциала изменения структуры платежной матрицы и вероятностей выбора стратегий, если, например, используются правила, принуждающие к раскрытию всей информации.

Вот как данную проблему сформулировал Р. Коуз:

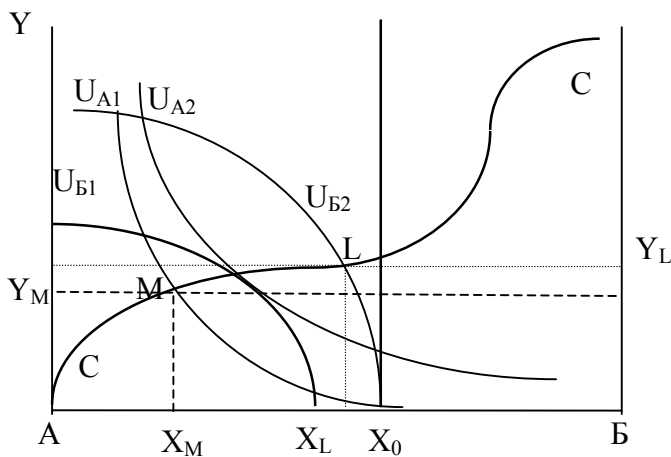
«...Раз уж мы начинаем учитывать трансакционные издержки, у разных сторон не оказывается стимулов (или есть только ослабленные стимулы) для раскрытия информации, которая нужна для формулирования оптимального правила ответственности. На деле они сами могут и не знать про эту информацию, поскольку для тех, у кого нет стимулов для раскрытия информации, нет и причин для обнаружения ее»⁴⁶.

Важным следствием появления значительных трансакционных издержек в обмене между экономическими агентами А и Б является то, что структура потребления для каждого из экономических агентов может не соответствовать критерию Парето-оптимальности. Это означает, что точки, расположенные на кривых безразличия и соответствующие структуре потребления А и Б, будут располагаться за пределами кривой контрактов СС.

Институты могут использоваться как средство для снижения трансакционных издержек и(или) обеспечения окончательного распределения ресурсов, соответствующего критерию Парето-оптимальности или Парето-улучшения. В данном случае может возникнуть необходимость введения новых правил и соответствующих механизмов их защиты для обеспечения приближения к условиям Парето-оптимальности. Например, использование правила ответственности (см. рис. 3.6), в соответствии с которым А должен компенсировать ущерб, наносимый Б. Причем размер компенсации должен быть таким, чтобы уровень полезности для Б остался неизменным. На рис. 6 она соответствует длине отрезка $X_L X_0$. Поскольку внешний эффект — это проблема взаимообязывающая, то правило ответственности может быть использовано иначе. Некурящий может ограничивать курящего, но при условии, что положение курящего не будет хуже, чем в случае полного запрета на курение (точка X_0).

Последний вариант выглядит несколько искусственным, получая благо Х в количестве, которое соответствует длине отрезка $X_0 X_M$, некурящий как бы компенсирует данную потерю курящему разрешением курить в пределах Y_M . Вместе с тем он показывает, что правило ответственности может приводить к разному распределению богатства, несмотря на Парето-оптимальность окончательной структуры потребления.

Рис. 3.6. Коробка Эджуорта: правило ответственности



⁴⁶ Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело, с.161.

U_{B1} , U_{B2} — карта кривых безразличия для Б; U_{A1} , U_{A2} — карта кривых безразличия для А; L — точка, соответствующая структуре потребления А и Б в случае использования правила ответственности, когда курящий выплачивает компенсацию некурящему; М — точка, соответствующая структуре потребления А и Б в случае использования правила ответственности, когда некурящий выплачивает компенсацию курящему

Теоретически возможно также, что государство, используя преимущества в информации, изначально специфицирует права собственности таким образом, что оба участника сразу оказываются на кривой контрактов, что соответствует условиям Парето-оптимальности. Тогда это требует использования допущения о том, что экономический агент хуже осведомлен о своих предпочтениях, чем сторонний наблюдатель.

Однако, даже если предположить такую возможность, остается проблема определения издержек, связанных с выполнением государством функции по спецификации прав собственности, соответствующим условиям Парето-оптимальности. Этот принцип соответствует тому, что было названо теоремой Познера.

«Когда транзакционные издержки положительны... различные варианты распределения прав собственности оказываются неравноценными. ...При высоких транзакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности»⁴⁷.

Это означает, что правами будет наделен тот, кто в случае решения вопроса не в его пользу понесет наибольший ущерб.

Итак, если при нулевых транзакционных издержках различия в вопросах о том, кто имеет законное право на использование ресурса и кто этим правом действительно пользуется (в том числе в результате рыночной транзакции), не имеют принципиального значения с точки зрения эффективности, транзакционные издержки коренным образом изменяют ситуацию, поскольку теперь первоначально специфицированные права не могут быть свободно обменены.

Важным элементом функционирования системы спецификации прав и действий в соответствии с ними их обладателей является поведение, направленное на присвоение ренты, или рентоориентированное поведение. Существование эффекта дохода или богатства создает стимулы для инвестирования в процесс принятия решения по распределению «законных прав», что в условиях положительных транзакционных издержек приводит к снижению ценности производимого продукта, поскольку присвоение выгод одним может сопровождаться возникновением издержек для многих.

Вместе с тем нельзя не учитывать, что использование правовой системы также связано с определенными издержками, поэтому наиболее адекватным ответом на вопрос о сравнительной эффективности различных методов интернализации внешних эффектов может быть предположение о невозможности априори определить единственно возможный метод до установления с приемлемой степенью точности величины транзакционных издержек, связанных с измерением, спецификацией прав собственности и их обменом. С этой точки зрения вполне рацио-

⁴⁷ Hirshleifer, Jack (1993), *Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies*, in *Evolutionary Economics*, Ulrich Witt (ed.), Aldershot: Edward Elgar, 197.

нальным может оказаться вариант сохранения статус-кво как наиболее экономичного.

С другой стороны, различная динамика и структура транзакционных издержек могут вызывать не только кардинальные изменения в распределении прав собственности, но и самих режимов собственности, или способов использования ограниченных ресурсов.

3.2. Альтернативные режимы собственности

Одно из наиболее важных и интересных приложений концепции внешних эффектов является сравнительный анализ режимов использования ограниченных ресурсов: свободного доступа, коммунальной собственности, частной собственности и государственной собственности.

Общая собственность (свободный доступ) и перекрестные внешние эффекты. Проблема определения права собственности возникает только тогда, когда на один и тот же объект претендуют несколько индивидов. Потребление (использование) его является конкурентным, то есть увеличение потребления одним человеком уменьшает доступность данного объекта для другого. Может возникнуть ситуация, когда ни один из них не имеет возможности или права исключить других из доступа к данному благу. В этом состоит суть свободного доступа.

Свободный доступ – ситуация, в которой ни один из экономических не обладает правом владения на ограниченный ресурс.

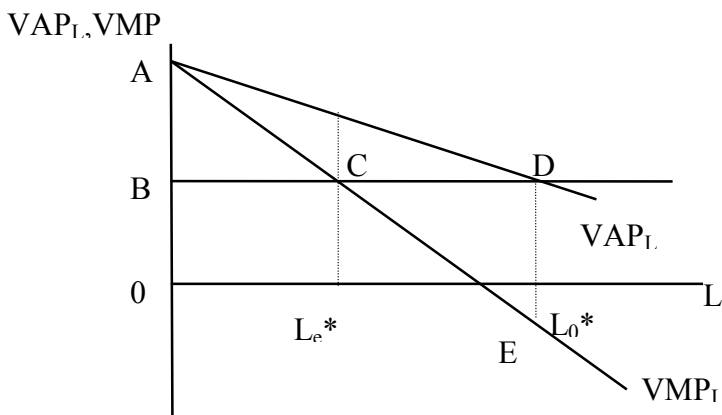
Следует особо отметить, что общая собственность образует одну из крайностей континуума, построенного по принципу степени исключительности права. На первый взгляд логично было бы предположить, что в свободном доступе должны находиться только неэкономические блага. Однако необходимой связи между свободным благом и режимом общей собственности, как это, по сути, предполагается в стандартных неоклассических моделях, не существует. Режим свободного доступа может сохраняться и для ограниченных благ. Это возможно тогда, когда ожидаемые выгоды, получаемые от спецификации прав собственности, оказываются недостаточными для того, чтобы компенсировать затраты по спецификации и защите прав собственности. Вот почему вполне возможны ситуации, когда благо является ограниченным, однако цена, которую уплачивает за присвоение его тот или иной индивид, равна нулю.

Такая постановка вопроса делает необходимым прежде всего рассмотрение собственно модели свободного доступа, которая позволит выявить особенности эксплуатации ресурсов, противоречащие принципам эффективности, отраженным в неоклассических моделях. Далее на основе выявленных особенностей можно сформулировать условия возникновения, сохранения или устранения режима свободного доступа.

В качестве предпосылок, используемых при построении модели, наиболее важными являются следующие.

1. Индивиды ведут себя рационально, ориентируясь в принятии решений на известные им возможности использования доступных ресурсов, то есть здесь используется предпосылка о независимой рациональности⁴⁸.
2. Альтернативные издержки в форме «заработной платы» устанавливаются экзогенно, причем средние альтернативные издержки равны предельным.
3. Труд однороден, так что одна его единица является совершенным заменителем любой другой с коэффициентом технологического замещения, который равен единице.
4. Используются два фактора производства: на труд существуют исключительные права собственности тех, кто непосредственно является носителем способности к труду; в отношении земли действует режим свободного доступа. Земля является постоянным фактором производства, труд — переменным.
5. Производственная функция обладает свойствами, в соответствии с которыми предельный продукт начинает убывать с первой единицы используемого труда. Таким образом, $0 < MP_L < AP_L$; $dMP_L/dL < 0$ и не изменяется, где MP_L — предельный продукт труда в физическом выражении; AP_L — средний продукт труда в физическом выражении (рис. 3.7).

Рисунок 3.7. Свободный доступ



VMP_L — кривая ценности предельного продукта труда; VAP_L — кривая ценности среднего продукта труда; площадь треугольника ABC — максимально возможная величина земельной ренты; площадь треугольника CDE — величина рассеивания земельной ренты, обусловленная сверхиспользованием ресурса; L_e* — оптимальное количество труда; L₀* — количество труда в условиях свободного доступа

6. Цена произведенного продукта является экзогенной и используется как единица счета. Таким образом, в дальнейшем мы будем говорить не о предельном и среднем продукте труда, а о стоимости предельного ($P \cdot MP_L = VMP_L$) и среднего продукта ($P \cdot AP_L = VAP_L$).
7. Два индивида действуют независимо относительно друг друга, ориентируясь ex ante только на правило максимизации прибыли, которая в данной модели выступает в форме земельной ренты.

Рассмотрим ситуацию, когда человек, принимающий решение о затратах собственного труда, игнорирует существование других индивидов. В данном случае

⁴⁸ Правда, из изложения модели станет ясно, что независимая рациональность является избирательной. Вот почему данная предпосылка вполне может быть заменена на допущение об ограниченной рациональности. В данном случае она проявляется в том, что один индивид «не замечает» существования другого, хотя действия одного влияют на результаты, получаемые другим.

он рассматривает количество труда, затрачиваемое другим индивидом как величину, равную нулю.

Поскольку характер зависимости ценности предельного и среднего продукта от количества труда, затраченного на данном участке земли, подчиняется закону убывающей предельной производительности, можно дать иллюстрацию ситуации, которая сложится в случае с двумя индивидами, принимающими решения о количестве используемого труда (например, для сбора грибов в лесу или ловли рыбы).

Каждый из индивидов будет решать проблемы выбора на пределе: $VMP(L_i) = W$.

Тогда L_e^* будет соответствовать количеству труда, затраченному одним из экономических агентов, так что величина ренты как избытка достигает максимального значения (площадь треугольника ABC). Это вполне соответствует стандартной неоклассической модели спроса фирмы на труд. Однако второй индивид ведет себя точно так же. Таким образом, фактическое количество труда, затраченное на данном участке, в 2 раза больше и равно L_0^* .

В рассматриваемой модели общее количество используемого труда таково, что предельный продукт труда меньше нуля. Это означает, что полученный продукт меньше максимального. Однако такой результат не является необходимым следствием режима свободного доступа и зависит от уровня альтернативных издержек в виде заработной платы W . Чем ниже средние альтернативные издержки, тем больше объем фактически произведенного продукта отклоняется от максимально возможного объема.

Вместе с тем вследствие существования открытого доступа к ограниченному ресурсу возникает явление, которое в экономической литературе получило название «сверхиспользование ресурса». Прежде всего приводит к рассеиванию земельной ренты или ее уменьшению по сравнению с максимально возможной величиной. Площадь треугольника CDE соответствует величине рассеивания, а отношение CDE/ABC определяет степень рассеивания земельной ренты⁴⁹.

Таким образом, каждый индивид получает в результате продукт, ценность которого в точности соответствует ценности рабочей силы, а ценность предельного продукта труда оказывается меньше предельных факториальных издержек ($VMP_L < W$), которые здесь равны ставке заработной платы. Проблема открытого доступа, вызывающая сверхиспользование ресурсов, обусловлена тем, что каждый из субъектов, принимающих решения, присваивает выгоды от использования ресурсов непосредственно, тогда как бремя издержек, связанных со сверхиспользованием, распределяется между всеми экономическими агентами.

Использование ограниченного ресурса в режиме свободного доступа может быть также выражено с помощью моделей, которые по принципу построения напоминают модель дуополии по Курно или количественного лидерства по Штаккельбергу.

⁴⁹ Данный показатель равен нулю, если права собственности полностью специфицированы и защищены. В предложенной к рассмотрению ситуации несложно показать, что коэффициент рассеивания ренты будет равен единице. Однако ничто в данной модели не говорит о том, что данный коэффициент не может быть больше единицы, кроме того, что если $VAP < W$, то индивид не будет в будущем использовать данный ресурс.

Джеймс Бьюкенен и Гордон Таллок так сформулировали последствия воспроизводства режима свободного доступа.

«В мире редкости одновременное использование естественной окружающей среды приводит к тому, что для каждого индивида условия его обмена с собственной средой ухудшаются по сравнению с условиями изоляции, в которых он самостоятельно противостоит окружающей среде. В действительности естественная среда становится «общей собственностью», и возникают известные отношения, связанные с взаимными экстерналиями»⁵⁰.

Однако это не ведет автоматически к изменению системы собственности и соответственно модификации режима рационарования (использование ценовой или иной системы), если издержки спецификации прав собственности и их защиты являются сравнительно высокими, то есть если чистая ожидаемая ценность результата институциональных изменений для всех экономических агентов оказывается меньше или равна нулю:

$$\begin{cases} NPV \leq 0; \\ NPV = -C_s + \sum_{t=1}^n (B_t - C_t)/(1+i)^t \end{cases}$$

где NPV — чистая текущая стоимость инвестиций в создание исключительных прав на ресурс; C_s — первичные, установочные издержки (например, построение забора вокруг участка земли, затраты на заключение соглашения с другими людьми о невмешательстве в процесс принятия и реализации индивидуальных решений по поводу ее использования); C_t — текущие издержки защиты прав собственности (поддержание забора в «рабочем» состоянии, а также оплата услуг по охране или непосредственное расходование времени на охрану) в период времени t ; B_t — выгоды, получаемые от спецификации и защиты прав собственности в период времени t ; $1/(1+i)^t$ — норма дисконтирования для издержек и выгод в период времени t .

Иначе говоря, предполагается, что в результате спецификации прав собственности выпуск в расчете на единицу использованного ресурса должен увеличиться, однако часть ресурсов теперь должна использоваться для обеспечения соблюдения режима исключительных прав.

Если для кого-то из экономических агентов ожидаемая чистая ценность изменения правил окажется положительной, то он может предпринять усилия для изменения системы собственности. Данного агента можно было бы назвать институциональным предпринимателем. Институциональный предприниматель может заметить варианты использования ресурса, которые раньше никому не были известны, что обуславливает более высокую его ценность. Существует несколько вариантов взаимоотношения этого предпринимателя с другими экономическими агентами.

Первый вариант. Выкуп одним из агентов «права»⁵¹ беспрепятственного доступа к ресурсу другого агента. Основанием для данной сделки является возможность одного из агентов (который открыл для себя возможности использования

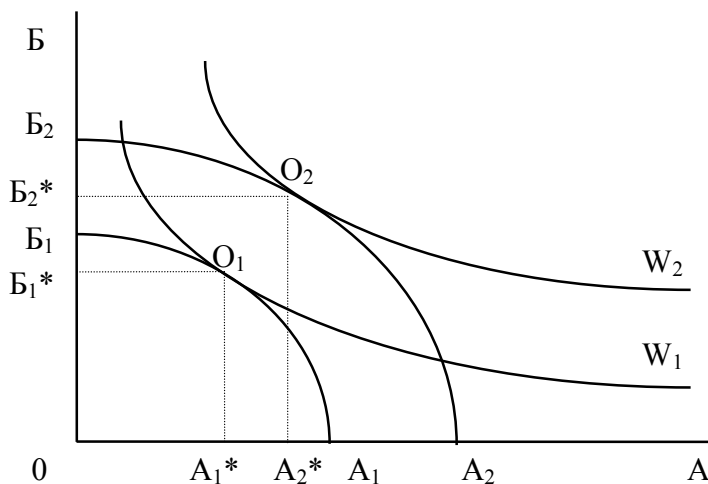
⁵⁰ Бьюкенен Дж., Таллок Г. (1997), Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии//Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен, М.: Таурус-Альфа, с.282.

⁵¹ В данном случае понятие «право» употребляется метафорически.

данного ресурса более продуктивно за счет изменения системы правил) заплатить определенную часть продукта другому агенту за отказ от вмешательства в процесс принятия решения по поводу использования данного ресурса. Сделка состоится в том случае, если разница между величиной земельной ренты, которую согласился бы заплатить данный агент, или квази рентой (как разницей в ценности дохода от данного вида деятельности по сравнению с ценностью наилучшей альтернативы) превышает издержки, связанные с заключением контракта и обеспечением выполнения его условий. Итак, первый вариант основан на выплате компенсации, возникающей на основе более производительного использования ресурсов.

Такое изменение может быть проиллюстрировано с помощью упрощенной модели производственных возможностей и функции общественного благосостояния, представленной в виде кривых постоянного уровня благосостояния (рис. 3.8). В данном случае предполагается, что рост производительности факторов производства превышает потери, вызванные необходимостью защиты прав собственности. Это выражается в сдвиге кривой производственных возможностей вправо.

Рисунок 3.8. Производство исключительных прав и общественное благосостояние



A, B — группы благ; W_1, W_2 — кривые постоянного уровня благосостояния; A_1B_1 и A_2B_2 — кривые производственных возможностей соответственно до и после создания исключительных прав; $O_1(A_1^*; B_1^*)$, $O_2(A_2^*; B_2^*)$ — структуры производства, соответствующие условиям максимизации общественного благосостояния⁵² до и после приватизации одного из ресурсов. Издержки по защите прав собственности представлены в неявном виде

На рис. 3.8 представлен наивный вариант институциональной трансформации, поскольку рассматриваются только координационные аспекты использования ограниченных ресурсов при абстрагировании от проблемы распределения. Иными словами, считается, что проблема распределения решена. Тот, кто стремится получить исключительное право на некоторый объект, готов заплатить определенную сумму другому агенту за отказ от притязаний на него. В свою очередь, другой экономический агент согласен, получая данную сумму, не вмешиваться в процесс его использования без разрешения первого агента. Несложно заметить, что рассматриваемая сделка отражает процесс создания и воспроизводства исключительных прав, соответствующих выделенным выше соотношениям лишь отчасти, поскольку не учитывается ситуация *ex post*.

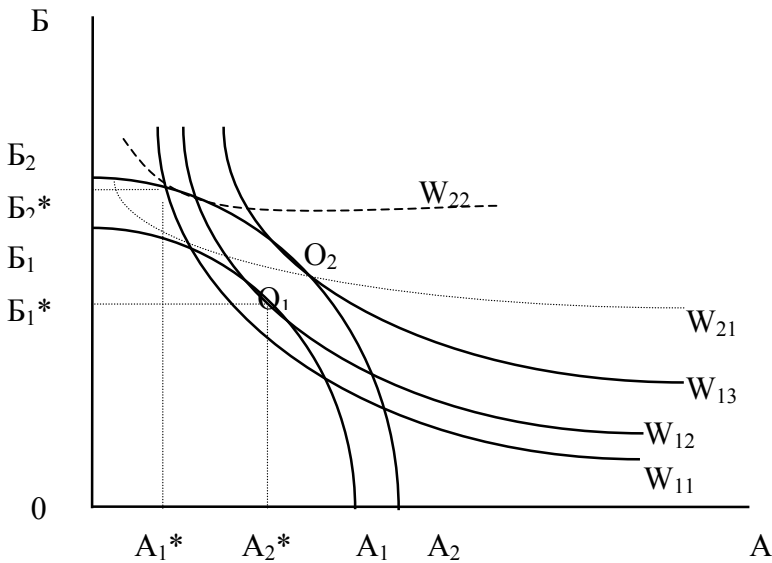
⁵² Мы на один момент предположим, что проблема агрегирования индивидуальных функций полезности, которая является для теории общественного благосостояния одной из ключевых, решена, иначе говоря, допустим возможность утилитаристского подхода.

Однако равновесие вполне может оказаться в точке, которая означает снижение общественного благосостояния при расширении производственных возможностей общества (см. рис. 3.9).

А, Б — группы благ; W_{11} , W_{12} , W_{13} — кривые постоянного уровня благосостояния до создания исключительных прав; W_{21} , W_{22} — кривые постоянного уровня благосостояния после создания исключительных прав; A_1B_1 и A_2B_2 — кривые производственных возможностей соответственно до и после создания исключительных прав; $O_1(A_1^*; B_1^*)$, $O_2(A_2^*; B_2^*)$ — структуры производства, соответствующие условиям максимизации общественного благосостояния до и после создания исключительных прав на один из ресурсов

В рамках позитивной экономической теории на вопрос об изменении уровня благосостояния в результате приватизации ресурсов определенно ответить невозможно, поскольку проблема усложняется таким перераспределением богатства, которое может изменить функцию общественного благосостояния, даже если предположить, что такая существует. Таким образом, изменения в производстве и благосостоянии вполне могут происходить в разных направлениях. Следовательно, координационная версия институциональной трансформации основана на предположении о независимости функции общественного благосостояния от правил игры. Данное обстоятельство соответствует не только допущению об агрегируемости предпочтений, но и стабильности индивидуальных предпочтений.

Рисунок 3.9. Результаты создания исключительных прав: проблема идентификации



Второй вариант. Аналогичный результат может быть получен путем насильственного отстранения одного из агентов от использования соответствующего участка земли. Данный вариант возможен в том случае, если выгоды от реализации его превысят издержки, связанные с производством режима исключительности права собственности на землю путем выкупа. Насильственный вариант производства исключительных прав представляет собой одну из форм реализации асимметрии переговорной силы игроков в институциональной игре, когда одна из сторон может со сравнительно низкими издержками ограничить набор альтернатив для другой стороны без выплаты ей компенсации.

Спецификация прав собственности является тем более настоятельной, чем в большей степени исчерпывается ресурс и чем выше ценность производимого при помощи данного ресурса продукта, поскольку это позволяет при прочих равных условиях преодолеть те препятствия, которые обусловлены существованием транзакционных издержек.

Использование одного из двух вариантов зависит от оценки каждым из участников своих преимуществ в переговорной силе, с одной стороны, и возможностей эффективного использования данного ресурса, с другой. В данном случае мы исходим из упрощающего допущения, что данные оценки адекватны.

Третий вариант. Установление исключительных прав может быть основано на естественных преимуществах в использовании ограниченного ресурса. В качестве примера можно было бы привести право на воздух, когда использование атмосферы в качестве резервуара для отходов входит в конфликт с интересами тех, кто использует ее как источник чистого воздуха. Особенностью данной ситуации является то, что для одного является благом, для другого — антиблагом. Тот, кто загрязняет воздух, оказывается в ситуации естественного преимущества. Однако оно может и не быть реализовано, если другая сторона обладает переговорной силой, позволяющей сформировать благоприятное для нее правовое отношение.

В любом случае возникновение, воспроизводство и обострение конфликта связаны со способом распределения ограниченного ресурса. Конфликт побуждает установить такие правила, которые, с одной стороны, сняли бы сам конфликт (или его наиболее острую форму), а с другой — обеспечили бы более «эффективное» использование земли (или любого другого ресурса) на основании координации действий отдельных экономических агентов.

Итак, если альтернативные издержки использования режима свободного доступа превысят величину транзакционных издержек, то осуществляется институциональная трансформация в виде изменения системы собственности. Здесь возможны три варианта институциональной реакции: формирование систем частной, коммунальной и государственной собственности. Следует отметить, что каждый из них имеет свои сравнительные преимущества, которые являются важными детерминантами в процессе эволюции хозяйственных систем.

Коммунальная собственность. Система свободного доступа существует тогда, когда каждый экономический агент, для которого данный ресурс обладает ценностью, может им воспользоваться без согласия, предварительной договоренности об этом с другими агентами, без той или иной формы санкционирования своих действий (включая уплату компенсации). Сам процесс возникновения режима исключительности прав может принимать множество форм, о которых уже говорилось выше. Однако принципиально важным является то, кто является обладателем исключительных прав. В соответствии с данным принципом если исключительными правами собственности на данный объект обладает группа экономических агентов, составляющая часть рассматриваемого множества, то возникает режим коммунальной собственности. Это значит, что набор правомочий, образующий право собственности, приобретает своего носителя в лице определенной группы.

Система коммунальной собственности предполагает наличие момента исключительности относительно соответствующего набора правомочий. Однако исключаются из множества обладателей правомочий те экономические агенты, которые не входят в рассматриваемую группу. Таким образом, отдельный человек обладает исключительными правами собственности только как член общины, следовательно, в рамках отношения к членам других общин. Такая система прав собственности имеет важные поведенческие последствия, которые могут выражаться в разных формах.

Во-первых, если член данной общности (семьи, деревни, общины и т.п.) не обладает исключительным правом на доход и распределение полученных продуктов осуществляется на основе уравнительного принципа, то в условиях неопределенности возникает проблема недоиспользования ресурса, поскольку каждый обладатель права на часть продукта будет рассчитывать на другого при производстве общего продукта. Поскольку причитающаяся индивиду часть продукта зависит не только от его усилий, но и от усилий других индивидов, то возникает проблема поиска компромисса между затратой собственных усилий и количеством получаемых благ как части их общего количества. В простейшем случае в группе с N индивидов, которые могут произвести по одной единице продукта с индивидуальными затратами каждого индивида, равными e , величина продукта, который будет получен одним индивидом при уравнительном распределении, равна 1 . Тогда чистый выигрыш одного индивида равен $(1-e)$, предполагая, что значения полученного продукта и усилий представлены в одной размерности. Вместе с тем, если одни из индивидов примет решение не участвовать в производстве продукта, то величина, которая будет получена каждым, будет равна $(N-1)/N$. Однако чистый выигрыш не участвующего индивида будет равен $(N-1)/N$, так как $e=0$. Понятно, что если $(N-1)/N - (1-e) > 0$, то данному индивиду выгоднее не участвовать в производстве продукта. Следует отметить, что e должно быть меньше, чем $1/N$, чтобы индивиду было выгодно участвовать в производстве продукта. Увеличение N может сделать невыгодным участие в производстве продукта, даже если изначально чистая выгода была больше нуля.

Аналогично могут рассуждать и другие индивиды, входящие в группу, что в результате и создает риск недопроизводства благ и недоиспользования ресурсов.

Данная проблема тем острее, чем в меньшей степени человек идентифицирует себя с группой как целым. А степень идентификации зависит от того, в какой мере выживание группы в целом является условием выживания его отдельного члена. Если реальная зависимость велика, но она не осознается членами группы и соответственно не отражена в их ожиданиях, то, скорее всего, данная группа перестанет существовать.

Во-вторых, если принцип распределения будет установлен в соответствии с затраченными усилиями, то возникает проблема сверхиспользования ресурса. Таким образом, в рамках коммунальной собственности может возникнуть эффект свободного доступа, что делает саму систему коммунальной собственности потенциально неустойчивой.

Первый и второй моменты отражают различные формы структуризации взаимоотношений между членами группы по поводу использования ограниченного ресурса.

В-третьих, систему коммунальной собственности можно рассматривать в терминах распределительной демократии, когда решение об использовании ресурса тем или иным способом определяется посредством голосования, поскольку таким образом агрегируются предпочтения и возникает решение, которое в первом приближении можно рассматривать как выражение общественного интереса. Сама процедура голосования является неотъемлемым элементом институционального устройства, предотвращающего возникновение проблемы свободного доступа и соответственно сверхиспользования ресурса внутри группы, с одной стороны, и проблемы безбилетника при обеспечении защиты данного ресурса от посягательств со стороны конкурирующих групп — с другой.

Однако это не значит, что данная система собственности не обладает сравнительными преимуществами. Во-первых, здесь относительно ниже издержки по защите права собственности, чем для частной собственности, поскольку при обеспечении режима исключительности, направленного на аутсайдеров (других групп экономических агентов), возникает эффект экономии на масштабе, в том числе связанный со специализацией части группы на обеспечении безопасности.

Во-вторых, система коммунальной собственности жизнеспособна тогда, когда общность людей однородна (то есть их экономические интересы, если и не совпадают, то очень близки) и сравнительно невелика. Это возможно тогда, когда индивиды идентифицируют себя с тем целым, частью которого они являются, в мыслях, словах, поступках. Иными словами, оппортунизм как сильная форма эгоистического поведения (основанная на обособлении индивида от себе подобных) менее эволюционно эффективна, чем слабая форма — «послушание».

Последнее обстоятельство может значительно облегчить решение вопроса о рационализации доступа к редкому ресурсу или предотвратить оппортунистическое поведение в виде отлынивания при наличии уравнительной схемы распределения, поскольку воспроизводство общности в целом оказывается неотъемлемой частью мотивации поведения человека. Агрегирование индивидуальных предпочтений посредством процедуры голосования позволяет сэкономить на издержках оппортунистического поведения и соответственно снизить транзакционные издержки в целом.

Анализ коммунальной собственности позволяет выявить проблему поиска одного из фундаментальных компромиссов, связанных с критериями отбора наиболее «эффективных» способов организации и поведения. Если рассматривать группы как объект анализа, то наиболее эффективным будет поведение человека в соответствии с собственными интересами (как показывают многочисленные эксперименты с повторяющимися играми, необязательно близоруко эгоистичное). Вместе с тем если принимать во внимание взаимодействие между группами, то при определенных условиях группа может быть более жизнеспособной, если условия ее выживания и благополучия являются аргументом в целевой функции отдельного члена рассматриваемой группы.

Чем больше численность, чем в большей степени группа становится разнородной, тем выше дифференциация экономических интересов, тем сложнее становится сохранить режим коммунальной собственности, тем сильнее неустойчивость эффективной коалиции по Бьюкенену.

Это проявляется прежде всего в невозможности обеспечить принятие решения по взаимосвязанным вопросам путем простого голосования, поскольку в данном

случае резко повышается вероятность возникновения нетранзитивности общественных предпочтений, что при отсутствии соответствующих институциональных средств (в виде контроля над размером группы, ее однородностью, а также порядком решения вопросов) и приводит к возникновению проблемы цикличности голосования.

Система коммунальной собственности не исключает возможности передачи ее доли от одного человека к другому. В то же время в отличие от режима частной собственности эта передача может быть обусловлена специальными требованиями, которые напрямую связаны с условиями входа-выхода в (из) общности, которая является совокупным субъектом права собственности. Например, это может быть условие в виде согласия других членов производственного кооператива на передачу права другому лицу или определение совокупности свойств, которым должно соответствовать то или иное лицо. Данное условие может рассматриваться как часть процедуры выявления предпочтений нового участника для недопущения роста издержек принятия решений.

По мере роста группы людей, обладающих правами собственности (де-юре и де-факто), возрастают альтернативные издержки ее существования. Их рост обусловлен не только тем, что растет степень неоднородности группы, дифференциация предпочтений, ограничений, интересов, но и становится крайне затруднительно непосредственно осуществлять каждым дееспособным членом группы свои правомочия. В результате возникает институт представительства интересов. В качестве частного примера можно привести совет директоров в открытых корпорациях, который от имени акционеров решает наиболее важные вопросы между собраниями. Поскольку же интересы членов совета директоров и акционеров, с одной стороны, не могут совпадать, а с другой стороны, различие это существует в условиях неопределенности, то возникает проблема, известная в экономической литературе как проблема управления поведением исполнителя (principal-agent theory).

Хорошо известен железный закон олигархии, в соответствии с которым:

«Это есть организация, которая порождает владычество избранных над избирателями, уполномоченных над уполномочившими, делегатов над делегировавшими»⁵³.

Именно в изменении характеристик группы (увеличение численности, разнородности и нестабильности) заложено основание аргумента о неустойчивости данного режима прав собственности и трансформации его либо в систему частной, либо государственной собственности. Реакцией на такую трудность являются установление свободного режима покупки и продажи титулов собственности как свидетельства прав на долю имущества корпорации, переход от солидарной к ограниченной ответственности.

Поскольку здесь выделены два элемента транзакционных издержек: обеспечение безопасности права собственности, а также издержки достижения соглашения и контроля за обеспечением его соблюдения, можно определить оптимальный размер группы, обеспечивающей минимизацию средних транзакционных издержек (рис. 3.10).

АТС — средние транзакционные издержки (в расчете на одного человека); А(N) — удельные издержки достижения соглашения и обеспечения контроля за его выполнением членами группы; D(N) — удельные издержки обеспечения безопасности прав собственности от

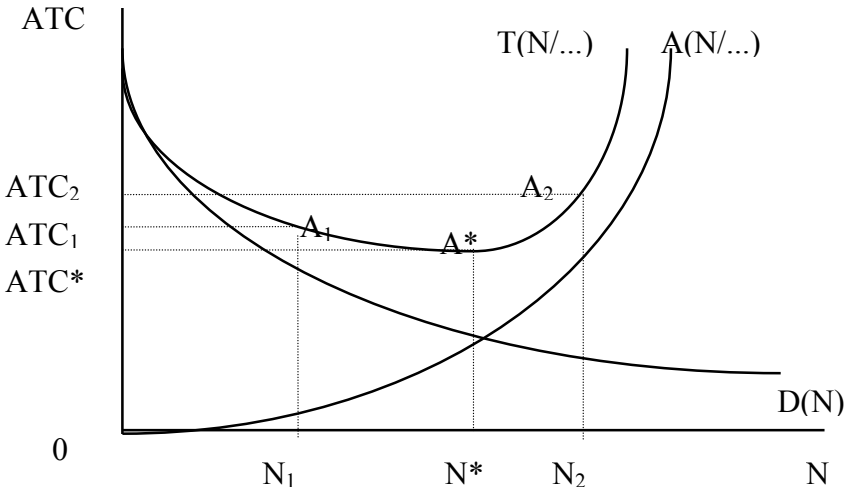
⁵³ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.421.

внешних посягательств; $T(N)$ — суммарные транзакционные издержки; N^* — численность группы, обеспечивающая минимизацию средних транзакционных издержек; ATC^* — минимальные средние транзакционные издержки

Представленные зависимости могут быть объяснены следующим образом. Если предположить, что «давление» со стороны групп постоянно, то общая величина издержек также может рассматриваться как величина постоянная. Таким образом, средние, или удельные, издержки по мере роста численности данной группы снижаются.

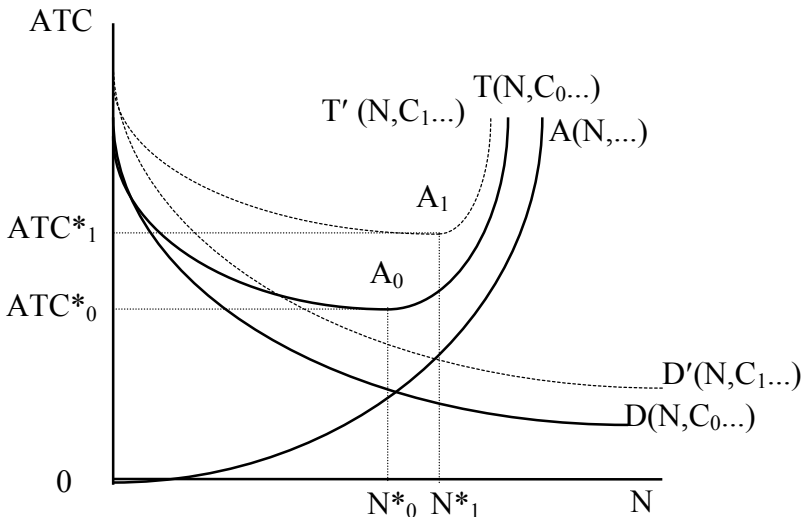
Если численность группы равна N_1 , то она меньше оптимальной, поскольку возможности экономии на масштабе при обеспечении безопасности прав коммунальной собственности более чем компенсируют возрастание издержек принятия решения и обеспечения контроля. Наоборот, если численность группы равна N_2 , она превышает оптимальный уровень, поскольку теперь возможности экономии на масштабе компенсируют рост издержек принятия решения и контроля лишь частично.

Рисунок 3.10. Оптимальный размер группы



С помощью данной модели можно объяснить, какие группы оказываются в более выгодном положении, причем в данном случае вовсе не обязательно принимать предпосылку о сознательном выборе относительно численности, поскольку тот же результат может быть получен посредством эволюционного отбора. Следует также отметить, что выполнение условий минимизации удельных издержек не гарантирует выживания данной группы, если существующие правила принятия решений и обеспечения контроля за их соблюдением не позволяют обеспечить минимизацию данных издержек на уровне, необходимом для выживания.

Рис. 3.11. Оптимальный размер группы: сравнительная статика



$T'(N, C_1, \dots)$ — суммарные средние транзакционные издержки до изменения общих издержек обеспечения безопасности прав собственности от внешних посягательств; $T(N, C_0, \dots)$ — суммарные средние транзакционные издержки после усиления конкуренции со стороны других групп; $D(N, C_0, \dots)$ и $D'(N, C_1, \dots)$ — средние издержки обеспечения безопасности прав от внешних посягательств соответственно до и после усиления конкуренции со стороны других групп; $A(N, \dots)$ — средние издержки достижения соглашения и обеспечения контроля; N^*_0, N^*_1 — оптимальные размеры группы до и после повышения издержек обеспечения безопасности прав собственности; ATC^*_1 и ATC^*_2 — минимальные средние транзакционные издержки соответственно до и после усиления давления со стороны других групп

На основе метода сравнительной статики можно объяснить, как будет изменяться размер группы, если, например, возрастет конкуренция со стороны других групп. Это выразится в более высоких издержках обеспечения безопасности от внешних посягательств. Аналогичных результатов можно добиться в том случае, если посредством постепенной адаптации вырабатывается специфический механизм согласования предпочтений, снимающий проблему оппортунистического поведения *ex post*.

На рис. 3.11 отражены результаты усиления конкуренции между группами за ограниченные ресурсы.

Частная собственность. Подход, используемый при анализе различных режимов прав собственности, является функциональным, что означает: 1) отсутствие а priori заданных оценок эффективности того или иного режима безотносительно информации о конкретной ситуации; 2) определение сравнительных преимуществ различных форм собственности, что предполагает выявление ограничений каждой из них.

Определение обстоятельств места и времени поможет выяснить, какие из сравнительных преимуществ, в данном случае права частной собственности, оказываются наиболее значимыми, так же как и ограничения, порождаемые им. Такой подход позволит более взвешенно подойти как к проблеме создания исключительных прав собственности вообще, так и к вопросу о национализации/приватизации.

Средством снятия конфликта между претендентами на использование ограниченного ресурса, приводящего к его сверхиспользованию и исчерпанию, является установление исключительных прав, которое предполагает запрет (условный) на осуществление того или иного правомочия а priori (до получения на то согласия от субъекта, обладающего правом принимать решение). В зависимости от того, как и кем принимается данное решение, выделяют частную, коммунальную и государственную собственность.

Система частной собственности означает, что право принимать решение о реализации того или иного правомочия принадлежит отдельному экономическому агенту. Соответственно пучок правомочий на определенный ресурс также может быть сконцентрирован у одного человека.

Режим же исключительности может поддерживаться (1) государством, (2) самим субъектом права, а также (3) социальными нормами, нарушение которых ведет к применению санкций экономического, юридического, этического порядков. Каждая из этих санкций может быть выражена в терминах издержек, или отрицательных выгод, что обуславливает формирование соответствующей структуры стимулов у экономических агентов.

Рассмотрим сначала сравнительные преимущества системы частной собственности, являющейся основанием ее возникновения и распространения. Как и в любом другом варианте установления исключительных прав, возникает инсти-

туциональная преграда сверхиспользованию ресурсов. Однако существует и ряд особенностей, позволяющих отделить право частной собственности не только от свободного доступа, но и от коммунальной и государственной собственности.

Установление и воспроизводство режима частной собственности предполагает, с одной стороны, защищенную свободу принятия решений относительно использования вещи, обладающей ценностью как для данного экономического агента, так и для других индивидов, с другой стороны, ответственность, которая автоматически возникает из первого принципа. Если экономический агент оказывается поставленным в такие условия, то поведенческие последствия будут состоять прежде всего в определении наилучшего (а в условиях радикальной, структурной неопределенности — удовлетворительного) варианта использования блага (ресурса) в соответствии с имеющейся у экономического агента информацией о доступных альтернативах. Более того, индивид будет обладать высокой степенью мотивированности, направленной на получение данной информации, поскольку в случае неблагоприятного исхода не с кем будет разделить потери.

Чем в большей степени гарантированы права частной собственности, чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий эффективное использование ресурса. Именно данный режим обеспечивает наиболее жесткую связь между принимаемыми отдельным индивидом решениями и получаемыми результатами. Она обеспечивается через получение и обработку информации, которая существует в рассеянном среди участников хозяйственного оборота виде. Отсюда, собственно, идея об эффективности использования ресурсов в системе частной собственности, рациональности экономических агентов.

Выше мы обратили внимание на информационную составляющую процесса размещения ресурсов, обрамляемого правом частной собственности. Экономический агент, обладающий правом на все выгоды, которые проистекают из выявленных им возможностей использования ресурсов, имеет возможность использовать неявное, личностное знание (*tacit knowledge*), которое обладает свойствами нехранимости и непередаваемости для принятия решений по поводу располагаемого им объекта.

Если режим частной собственности обеспечивает более благоприятные условия для использования неявного знания, то чем выше ценность данного знания, тем эффективнее система частной собственности. Это значит, что возникает существенная экономия на издержках согласования решения с другими экономическими агентами. Существование неявного знания обусловлено, с одной стороны, специализацией производительных функций в рамках системы общественного разделения труда, а с другой стороны, фрагментаризацией информации, используемой отдельными экономическими агентами. В той мере, в какой сама система общественного разделения труда остается сравнительно простой, а информация о возможностях использования благ и ресурсов по большей части является стандартной, хранимой и передаваемой, возникновение права частной собственности возможно, но вовсе не необходимо (с точки зрения эволюционного отбора).

Однако развитие общественного разделения труда усиливает значение эффективного использования распыленной между экономическими агентами инфор-

мации и личностного знания. Не случайно считается, что после того как лимитирующими факторами производства были земля и капитал, их место заняла информация. Это также нашло отражение в структуре экономической теории, поскольку наряду с теорией денег, цены, процента появилась экономическая теория информации.

Закономерно возникает вопрос о том, на какие показатели будет ориентироваться индивид, принимая решение относительно использования того или иного ресурса. Ответом на него является возникновение и развитие системы относительных цен как феномена, сопровождающего становление рынка — механизма непроизвольной координации разрозненных действий индивидов, преследующих свои интересы, а также средства передачи прав от одного экономического агента другому. Относительные цены являются тем средством, которые снимают проблему интересубъективного сравнения полезностей. Таким образом, развитие системы частной собственности сопровождается становлением рынка как механизма, обеспечивающего формирование общественно значимых показателей относительной редкости ресурсов и благ.

Именно данный механизм поставляет экономическим агентам необходимую информацию, упорядочивая их действия, и в то же время предполагает существование определенной процедуры передачи прав собственности от одного лица к другому в соответствии с принципом эффективности (по В. Парето). Данная система собственности обуславливает более интенсивное развитие принципа индивидуальной рациональности (в смысле обдуманности принимаемых решений, выявления и взвешивания альтернатив) в поведении экономических агентов.

Однако соотношение между системой частной собственности и рынком оказывается более сложным, чем это может показаться на первый взгляд. Выше фактически было дано наивное представление о принципах организации современного общества, включающего общественное разделение труда, частную собственность и конкуренцию (под последней понимается система рынков).

Использование механизма цен сопряжено с издержками, которые связаны в том числе с издержками защиты и спецификации прав собственности. Вот почему в результате возникают вертикально интегрированные фирмы, в рамках которых также вполне возможно осуществление прав частной собственности. Однако в силу того, что в представлении экономистов система рынков прочно срослась с системой частной собственности, появилась идея рассматривать внутрифирменные трансакции в терминах внутрифирменных рынков ресурсов (в частности, рынка труда и капитала).

Рынок предполагает существование и реализацию правомочия, которое обычно ставят на вершину иерархии — права отчуждения, или права на капитальную стоимость. Однако право частной собственности может существовать в принципе и в случае соблюдения формального запрета на отчуждение — в виде исключительного права на пользование, владение, доход, управление и т.д. В таком случае мы будем иметь дело с «размытым» и усеченным правом частной собственности. Полный или частичный запрет на реализацию правомочий в режиме частной собственности может проистекать от государства, которое, таким образом, гарантируя право частной собственности, является не только фактором воспроизводства механизма, противопоставляемого государственному регулированию, но и размывает данное право через легальный запрет купли-продажи,

наследования, введения высоких ставок налогов на операции, связанные с передачей прав, и т.п.

Его результатом является снижение ценности вещи, поскольку уменьшается текущая ценность дисконтированного потока будущих доходов. Государство может участвовать в процессе размывания прав частной собственности и косвенным образом: устранив от обеспечения его защиты в мире безличного обмена, где сеть социальных связей не настолько плотна, чтобы обеспечить устойчивый кооперативный результат.

Несмотря на очевидные преимущества данной системы прав собственности в плане мотивации, способов принятия решений, использования локального знания, существует достаточно много препятствий для повсеместного ее распространения. Фактически мы об этом говорили, когда рассматривали режим свободного доступа и коммунальной собственности. Напомним, что речь идет об издержках защиты и спецификации прав частной собственности, которые, в свою очередь, определяются существующей технологией применения насилия, а также выработанными процедурами и средствами измерения полезных свойств благ.

Степень распространения системы частной собственности в значительной степени зависит от сформировавшихся в обществе идеологических установок, нормативных взглядов на мир. Если доминирующим оказывается представление о нерушимости права частной собственности, то следствием этого является экономия на трансакционных издержках, связанных с защитой прав частной собственности. Вот почему при объяснении соотношения между различными системами прав собственности необходимо учитывать факторы, влияющие на формирование системы ценностей.

Государственная собственность. Для понимания особенностей системы государственной собственности необходимо решить вопрос о природе самого государства. Этому вопросу посвящена специальная глава. Вот почему в рамках данного раздела мы ограничимся лишь некоторыми замечаниями по проблеме, исходя из того, что государство имеет контрактную природу.

Система государственной собственности, с одной стороны, также предполагает существование режима исключительности, причем исключительности доступа к ресурсам не только для аутсайдеров, но и инсайдеров, которая (исключительность) обязательно должна быть отражена в системе формальных правил⁵⁴. Следуя логике нового институционального подхода, права государственной собственности должны существовать там, где, с одной стороны, возможно обеспечить режим исключительности, а, с другой, — сравнительные преимущества частной или коммунальной собственности выражены слабо.

Институциональное изменение, в рамках которых права частной или коммунальной собственности трансформируются в права государственной собствен-

⁵⁴ В отличие от государственной собственности права коммунальной собственности необязательно должны быть отражены в системе формального права, поскольку режим коммунальной собственности может поддерживаться в мире, где обмен персонализирован и защита контрактов со стороны специализированного агентства не требуется.

ности, называется национализацией. Обратный процесс — приватизация. Если приватизация осуществляется посредством изменения реальных правомочий при постоянных формальных, то этот процесс можно рассматривать как спонтанную приватизацию. Пример тому — использование сотрудниками научно-исследовательских и академических институтов, имущество которых формально находится в государственной собственности, пространства и оборудования (телефоны, телефаксы, компьютеры и т.п.) в личных целях, не связанных с решением задач, поставленных перед институтом.

В связи с существованием прав государственной собственности необходимо рассмотреть соотношение использования данного права и производства общественных благ как одной из возможных прерогатив государства. Здесь не существует взаимооднозначного соответствия, поскольку общественные блага могут быть вполне произведены частными производителями. Об этом свидетельствует пример, который часто приводят в качестве иллюстрации государственного обеспечения производства общественных благ, а именно маяки⁵⁵. Наоборот, частные блага производятся на предприятиях, находящихся в государственной собственности. Пример — система организации производства практически во всех отраслях производства в СССР до начала приватизации⁵⁶.

Кроме того, доступ этот осуществляется опосредованно, через многоуровневую систему представителей (посредников) в виде государственных организаций. В рамках данного режима собственности особенно остро возникает проблема управления поведением исполнителя (*principal-agent problem*), поскольку индивид сталкивается с запретительно высокими издержками реализации своей доли собственности, тогда как исполнитель, как правило, не обладает достаточными стимулами и информацией для использования ресурсов в соответствии с предпочтениями поручителя. Последнее дает основание сделать вывод о невозможности существования «благотворительного» государства, населенного честными чиновниками.

В зависимости от степени распространения системы государственной собственности, а также от ряда других факторов (в частности, организации системы контроля) возникает существенное различие между правом государственной собственности *де-юре* и этим же правом *де-факто*. Если формально ресурсы находятся в государственной собственности, то фактически вполне может осуществляться режим свободного доступа, коммунальной или частной собственности. Данная ситуация будет лишь определять (а) набор правомочий, которые могут реализовать экономические агенты; (б) особенности технологии передачи правомочий от одного экономического агента другому.

Наглядный пример — права собственности на государственные предприятия. В отличие от производственных товариществ⁵⁷ голос одного избирателя в определении способа использования ресурсов, находящихся в государственной собственности, бесконечно мал, так что его эффектом можно пренебречь при объяснении поведения отдельного избирателя. С этой точки зрения он напоминает мелкого акционера корпорации открытого типа, в которой при отсутствии специальных контрактных мер, ограничивающих оппортунистическое поведение

⁵⁵ Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело, с.169-192.

⁵⁶ Пока речь идет только о формальных правах государственной собственности.

⁵⁷ Используется контрактная модель государства.

менеджеров, последние занимают доминирующее положение. Однако в отличие от корпорации риск потерять кресло в результате недружественного поглощения у государственного чиновника оказывается существенно ниже, а возможности продать свою долю другому человеку — меньше. С этой точки зрения права на часть государственной собственности отдельного избирателя менее ликвидны, чем права на долю собственности корпорации открытого типа.

В результате возникает тенденция к стихийной приватизации государственной собственности. Более того, когда речь идет об атрибутивных характеристиках государства, связанных со сравнительными преимуществами осуществления насилия (на законной основе), можно говорить о приватизации самого государства, в частности использования насилия или его угрозы в личных целях.

Итак, поскольку реальное осуществление правомочий возлагается на чиновников, которые в то же время являются экономическими агентами, обладающими своими интересами, как правило, не совпадающими с интересами тех, кого они представляют, а возможности контроля за их деятельностью ограничены, постольку права собственности на самом деле превращаются в частные.

В связи с упомянутыми выше процессами спонтанной приватизации следует обратить внимание на соотношение между различными правовыми режимами в реальности. В качестве примера можно привести изменения в правах собственности на земли в Бразильской Амазонии, исследованные Алстоном, Лайбкэпом и Шнайдером⁵⁸. Формально данные земли являются объектом государственной собственности. Но издержки обеспечения соблюдения данного режима запрительно высоки относительно размера извлекаемой выгоды (которую в обществе с формально-демократическими институтами *ex ante* еще непонятно, кто конкретно присваивает). Вот почему до начала освоения соответствующего участка земли фактически он находится в режиме свободного доступа.

Однако по мере проникновения на неосвоенные земли поселенцев текущая ценность земли возрастает (за счет ее расчистки и приспособления для хозяйственных нужд, а также появления составляющих инфраструктуры, в первую очередь дорог), что становится основанием обмена правами собственности. Первоначально же существуют только неформальные права (включая и право на капитальную стоимость), которые могут обмениваться в пределах сообщества первопроходцев. Особенностью их является отсутствие защиты со стороны государства.

По мере дальнейшего освоения земель, приближения их к рыночному центру за счет развития материальной инфраструктуры повышается их чистая текущая стоимость. Когда $0 \leq S < S^*$ (см. рис.12), чистая ценность формальных прав начинает превышать чистую ценность неформальных, поскольку, с одной стороны, первые дают возможность использовать данные участки земли в качестве обеспечения под кредиты, а с другой стороны, обостряется опасность посягательств на данный участок земли со стороны «незнакомцев».

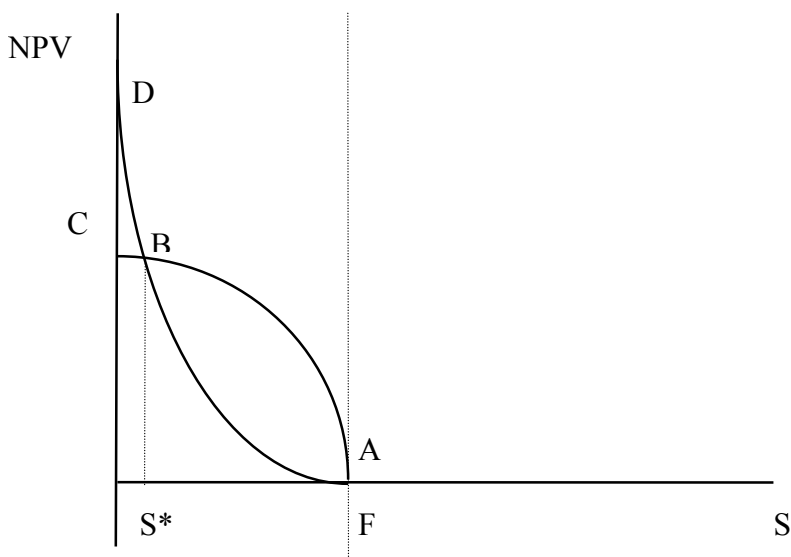
Появление формальных прав частной собственности является следующим шагом, который связан с появлением землевладельцев, готовых инвестировать

⁵⁸ Alston, Lee J., Libecap, Gary D., and Schneider, Robert (1995), Property Rights and the Preconditions for Markets: The Case of Amazon Frontier, *151 Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 89—107.

время и средства в оформление титула собственности, что предполагает достижение ценности земли некоторого критического уровня. Здесь наблюдается своего рода специализация на формальных и неформальных правах собственности в соответствии со сравнительными преимуществами их реализации.

Данный процесс иллюстрируется на рисунке 3.12. Уровень, при котором появляется возможность, а затем и необходимость формализации прав, достигается в точке В. Теперь группа экономических агентов, обладающая сравнительными преимуществами в возможности формализации прав собственности на землю, приобретает их у первопроходцев.

Рисунок 3.12. Права собственности на землю и ее чистая текущая стоимость



NPV — чистая текущая стоимость; S — расстояние от рыночного центра; AC — кривая текущей ценности земли как функции от расстояния до рыночного центра в случае отсутствия формальных прав на землю; FD — кривая текущей ценности земли как функции от расстояния до рыночного центра в случае формальных прав собственности на землю

Отсутствие формальных прав собственности на землю и соответственно обладание ею первопроходцами после данного момента оказывается нецелесообразным, поскольку сумма, которую могут заплатить за участок земли первопроходцам, оказывается выше, чем текущая ценность без продажи.

Однако нельзя не отметить, что и в случае с государственной собственностью существуют механизмы, которые позволяют отчасти компенсировать вредное влияние дифференциации интересов или устранить основание оппортунистического поведения агентов. Во-первых, это реальная возможность сменяемости, которая позволяет обеспечить обратную связь политиков с избирателями. Это общепринятая форма голосования «руками». Как правило, данная форма контроля оказывается неэффективной ввиду значительных издержек измерения результативности деятельности исполнителей, несовершенства политического рынка и, как следствие, рациональной неосведомленности избирателей.

Во-вторых, «голосование ногами». Это проявляется, с одной стороны, в форме внутренней миграции из села в город (что было особенно характерно для

СССР), из провинциальных городов в промышленные центры (особенно наглядно это видно на примере Перу); с другой стороны, «голосование ногами» выражается в эмиграции.

В-третьих, конкуренция со стороны других государств. Она необязательно может проявляться в возможности поглощения в буквальном смысле слова. Это могут быть и угроза формирования экономической (а через нее политической) зависимости, и утрата репутации (например, как сверхдержавы).

В-четвертых, распространение идеологии, препятствующей оппортунистическому поведению.

В-пятых, внутренняя система контроля, осуществляемая не только потенциальными конкурентами, но и общественными организациями.

Заключение. Объяснение существования в долгосрочном плане различных форм собственности — частной, коммунальной, государственной и свободного доступа — с помощью трансакционных издержек имеет важное методологическое и нормативное значение, позволяя преодолеть ограниченность неоклассического подхода.

Как известно, суть его состоит в том, что на основании сравнения реальной ситуации с недостижимым идеалом (определенным как Парето-оптимальное размещение ресурсов с помощью теории общего равновесия) делают однозначный вывод о необходимости вмешательства государства в случае возникновения провалов рынка, вызванных возникновением внешних эффектов, проблемой безбилетника или повышающейся доходностью. Следовательно, имплицитно предполагается, что вмешательство государства однозначно будет связано с Парето-улучшением. В то же время во всех остальных случаях считается, что право частной собственности является единственно возможным.

Предполагается, что только приватизация может решить все проблемы неэффективности функционирования экономики, хотя для этого необходимо оценить, во что обойдется обеспечение спецификации и защиты прав собственности, чтобы избежать синдрома «революции ожиданий». Учет возможных издержек вполне может привести к выводу о предпочтительности сохранения статус-кво.

В связи с этим можно сказать, чего нельзя делать при анализе различных форм собственности. Нельзя выбирать в качестве точки отсчета одну из них, рассматривая ее как эталон и тем самым невольно подводя к нормативным выводам относительно необходимости приватизации, национализации или коммунализации. Этот вывод вполне соответствует тезису, сформулированному применительно к значению нестандартных форм контрактации в экономике на трансакционных (а также суммарных — производственных) издержках, которые с точки зрения неоклассического подхода рассматриваются как проявление монополистических тенденций, однозначно связанных с нарушением критерия Парето-оптимальности.

Основные понятия главы

- Внешние экстерналии
- Внешний эффект
- Внутренние экстерналии
- Государственная собственность
- Денежный внешний эффект
- Коммунальная собственность
- Потребительский внешний эффект
- Свободный доступ
- Теорема Коуза
- Теорема Познера
- Технологический внешний эффект
- Частная собственность

Вопросы для повторения

1. Что такое внешний эффект?
2. Что такое потребительская экстерналиа?
3. Что такое технологический внешний эффект?
4. Что такое денежный внешний эффект?
5. Чем внешние экстерналии отличаются от внутренних?
6. В чем заключается общий смысл теоремы Коуза?
7. В чем заключается общий смысл теоремы Познера?
8. Назовите основные отличительные черты режима свободного доступа к благу.
9. Может ли экономическое благо находиться в режиме свободного доступа?
10. Назовите основные отличительные черты коммунального режима собственности.
11. В каком случае в условиях коммунального режима собственности на некое благо возникнет проблема его недоиспользования?
12. В каком случае в условиях коммунального режима собственности на некое благо возникнет проблема его сверхиспользования?
13. Сформулируйте железный закон олигархии.
14. Назовите основные сравнительные преимущества режима частной собственности на некое благо.
15. Каковы основные недостатки режима частной собственности?
16. Назовите основные особенности режима государственной собственности.

Вопросы для размышления

1. Раскройте соотношение между технологической зависимостью объема выпуска одного продукта от объема выпуска другого и ситуацией, когда существуют технологические внешние эффекты.
2. Объясните, какой из вариантов формулировки теоремы Коуза предпочтительнее. Почему? (1) В условиях конкуренции окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения и (2) В условиях нулевых транзакционных издержек окончательное распределение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения ресурсов.
3. Объясните, чем отличается применения правила собственности от правила ответственности в случае потребительской экстерналии при нулевых транзакционных издержках?
4. В каких случаях предпочтительнее применять налог Пигу, а в каких – правило собственности. Обоснуйте свой ответ.
5. «Свободный доступ – неэффективный по определению режим использования ресурсов». Прокомментируйте данный тезис.

Литература

Основная

Бьюкенен Дж., Галлок Г. (1997), Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии// *Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен*, М.: Таурис-Альфа.

Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело.

Дополнительная

Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат.

Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело.

Alston, Lee J., Libecap, Gary D., and Schneider, Robert (1995), Property Rights and the Preconditions for Markets: The Case of Amazon Frontier, **151** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 89—107.

Cooter, Robert D. (1987), Coase Theorem, in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, vol. 1, John Eatwell, Murray Milgate, and Peter Newman (eds.), N.Y.: Stockton.

Hirschleifer, Jack (1982), Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies, **4** *Research in Law and Economics*, 1-60 (reprinted in Witt, Ulrich (ed.) (1993), *Evolutionary Economics*, Aldershot: Edward Elgar, 195 -254).

Глава 4. Рынок и фирма

В новой институциональной экономической теории рынок и фирма рассматриваются как крайние точки обширного спектра контрактных альтернатив. Этот подход существенно отличается от ортодоксальной неоклассической теории, в рамках которой распределение экономической деятельности между фирмой и рынком принимается заданным. Фирмы оказываются специализированными на функции производства, обеспечивающей трансформацию ресурсов в продукт, а рынки – на обмене, в рамках которого осуществляется аллокация ресурсов, с одной стороны, и распределение произведенных продуктов, – с другой.

В неоклассической теории фирма выглядит как «черный ящик», в котором ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции, отражающей выбранную технологию, и той внешней средой (рыночной структурой), которая определяет способ максимизации экономической прибыли как целевой функции фирмы. При этом за пределами моделей оказываются проблемы, связанные с асимметричным распределением информации, необходимостью принятия последовательных адаптационных решений, предпосылки существования различных административно-правовых форм организаций, создание в их рамках системы стимулов у собственников, менеджеров и рабочих.

Роль рынка оказывается еще менее ясной. Сосредоточение анализа на процессе установления рыночных цен не предполагает рассмотрения механизма рыночных отношений. Исследование в неоклассической теории различных рыночных структур относится лишь к таким параметрам как объем отраслевого выпуска, цена, соответствующая равновесию, число фирм, дифференциация продуктов, и т.п. При этом практически игнорируется влияние институтов на облегчение или затруднение процесса обмена.

Ограничение понимания фирмы предсказанием ее поведения в рамках экзогенно заданных, независимых от поведения экономических агентов переменных, рыночных структур, затрудняет рассмотрение рынка и фирмы как альтернативных и взаимодополняющих способов мотивации и координации деятельности экономических агентов.

Фактически рынок и фирма могут быть представлены как два полюса континуума типов контрактных отношений. Поэтому начать изучение целесообразно с определения контракта и выявления его типов. Далее в первом разделе будут рассмотрены принципы выбора механизмов управления трансакциями в зависимости от характеристик последних. Во втором разделе мы перейдем от модели рыночного управления трансакциями к изучению реально существующих рынков и их видов. В третьем разделе исследуем причины возникновения фирмы и типы экономических организаций. В четвертом, заключительном разделе познакомимся с другими институциональными соглашениями и определим основания выбора дискретных институциональных альтернатив.

4.1. Контрактный подход к исследованию институциональных соглашений

Контракт. Деятельность экономических агентов можно рассматривать как сеть обязательств. Обязательства бывают взаимными и односторонними, люди берут их на себя добровольно или по принуждению и, наконец, стороны могут сами следить за выполнением обязательств, либо обращаться за помощью в специализированные органы, разрешающие споры и наказывающие уклоняющихся от исполнения договоренностей. Обязательство является сутью любого контракта, но не всякое обязательство есть контракт.

Существуют различные подходы к определению контракта. В традиционной юридической трактовке контракт определяется как добровольно заключаемое соглашение, основанное на взаимных обещаниях, к выполнению которых стороны могут быть принуждены в соответствии с нормами контрактного права. Ключевыми элементами данной дефиниции являются добровольность и взаимность обязательств, а также единственность механизма принуждения.

Взаимность обязательств позволяет различать контракты и односторонние обещания. Взаимность и добровольность, как правило, обеспечивается проведением переговоров перед заключением соглашения. В процессе переговоров стороны могут согласовать свои представления о правах и обязанностях, отражаемых в соответствующих пунктах договора. Принуждение экономического агента к выполнению не обещанных им действий является незаконным. Исключения составляют неконтрактные обязательства, связанные с исполнением обязанностей индивида как гражданина определенной страны. Также существуют ограничения на принуждение индивида к выполнению обязательств, данных в экстремальных условиях, например, в ситуации, когда его жизнь находилась под угрозой

Согласно классической теории контрактов, для того, чтобы обещание стало обязательством, необходимо наличие трех элементов: предложения (оферты), принятия предложения или согласия с предложением (акцепта) и признания акцепта (момент заключения договора). Стороны могут требовать друг от друга исполнения взаимных, добровольно данных обещаний, ставших обязательствами, прибегая в случае необходимости к тому или иному механизму принуждения. Вместе с тем, спектр механизмов принуждения на практике оказывается шире, чем предусмотрено в рамках классического контрактного права.

Следует также обратить внимание на категории добровольности и взаимности. Можно ли рассматривать отношения хозяина и раба как контракт? А подписание невыгодного договора под дулом пистолета? Сохраняется ли в этом случае принцип добровольности? Ответ будет отрицательным, если мы рассуждаем в рамках контрактного права. Если же считать, что у человека всегда есть выбор между выполнением навязываемых условий и смертью, то на вопросы следует дать положительный ответ. Данное представление о добровольности отличается от общепринятого, тем не менее, оно содержит необходимую компоненту сознательного выбора из, по крайней мере, двух альтернатив.

Взаимность для ряда контрактов является трудноопределимой характеристикой, поскольку индивиды могут вообще не вступать в договорные отношения, и

лишь сторонний наблюдатель в этом случае определяет, что в своих действиях они руководствовались некими неявными «соглашениями», условия которых определялись нормами социума, членами которого являлись контрагенты. Подробнее о неявных контрактах будет рассказано ниже. На данном этапе следует зафиксировать, что в рамках подобных контрактных отношений вообще не следует ожидать взаимности в полном смысле, ведь даже разделяемые ценности могут восприниматься по-разному, и действия, предпринимаемые сторонами, будут обусловлены индивидуальным видением ситуации.

В новой институциональной экономической теории контракт (договор) рассматривается как разновидность институционального соглашения. В терминах последнего, контракт можно определить следующим образом:

Контракт – это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения

Не вступая в противоречие с принципами взаимности и добровольности, как мы их представили, данная дефиниция предполагает расширенный подход к определению правил, структурирующих отношения обмена. Они могут являться составляющей самого контракта, причем необязательно в формализованном виде, определяться ссылкой на действующее законодательство, либо подразумеваться сторонами. В последнем случае речь идет об имплицитных контрактах, заключение которых не происходит в явном виде. Отсутствие четкого указания на механизм принуждения к исполнению обязательств также позволяет рассматривать весь спектр от гражданских судов до общественного порицания.

Типы контрактов. Из принятого определения контракта становится очевидным, что одним из решающих условий заключения соглашения является наличие механизма принуждения к его выполнению. От выбора механизма принуждения и соответствующего гаранта контракта зависит способ разрешения конфликтных ситуаций, возникающих в процессе обмена. Данная характеристика может быть положена в основу типологии контрактов, опирающейся на трехзвенную классификацию юридических концепций контракта Я. Макнейла⁵⁹, в основе которой лежит деление контрактного права на классическое, неоклассическое и «отношенческое». (Заметим, что рассматриваемый в данном подразделе материал относится скорее к англосаксонской юридической практике, базирующейся на нормах прецедентного права).

В рамках *классического контрактного права* процесс обмена может быть облегчен путем увеличения дискретности и «презентативности» соглашений. Под презентативностью понимается желание как можно полнее описать будущую ситуацию с позиций ее сегодняшнего понимания. Подобная договорная практика подразумевает, что все относящиеся к делу изменения, требующие адаптации, заранее описываются, и рассчитывается вероятность различных сценариев развития ситуации. Фактически речь идет о заключении полного формализованного контракта.

⁵⁹ Macneil, Ian. R. (1974), Reflection on Relational Contract, *41 Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 541-546.

Формализованными называются контракты, в которых четко прописаны правила, структурирующие обмен (предмет соглашения, набор прав и обязанностей контрагентов, а также способ урегулирования конфликтов и механизм принуждения к исполнению взятых обязательств). Примером формализованного контракта могут служить публичные договоры присоединения, предлагаемые одним контрагентом, как правило, крупным юридическим лицом другим юридическим, а также физическим лицам (договор об открытии счета в банке, о поставке электроэнергии населению и т.д.).

Заключение полного контракта предполагает, что в нем могут быть зафиксированы все значимые параметры соглашения, что в свою очередь возможно лишь на основании принятия предпосылки о неограниченной рациональности контрагентов. При наступлении всех возможных событий в контракте должно быть в явном виде определено, каким образом должны вести себя стороны в том или ином случае, какие издержки нести и какие выгоды получать. Следует заметить, что в реальной жизни составление подобного контракта представляется практически невозможным ввиду отсутствия у индивидов такого полезного качества как совершенное предвидение.

Понятие идеальной полноты в теории может быть заменено понятием функциональной полноты, означающей возможность достраивания контракта третьей стороной в случае возникновения споров. Если в результате достраивания возможно точно определить намерения контрагентов, то такой контракт считается функционально полным. Для этого необходимо, чтобы неконтрактные параметры были верифицируемы для третьей стороны, призванной разрешать спорные вопросы.

В условиях полноты контракта можно выделить ряд существенных характеристик контрактных отношений. Во-первых, личные качества участников такого взаимосогласованного обмена не влияют на его условия, то есть необязательным является соответствие сторон друг другу. Во-вторых, после тщательного определения сути соглашения стороны, осуществляющие обмен, в первую очередь руководствуются юридическими нормами и формализованными условиями договора. В-третьих, точно определяются средства преодоления трудностей с реализацией контракта. Разрешение споров, возникающих между участниками подобных соглашений, может происходить в гражданском суде. Строго говоря, услуги третьей стороны в этом случае необходимы лишь для обеспечения достоверности угрозы наказания, поскольку решение суда изначально очевидно. Если понятно, что один из контрагентов нарушил условия договора, отношения с ним сразу же прерываются, то есть транзакция самоликвидируется. Вот почему подобные контракты можно считать самовыполняющимися.

Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

При увеличении сроков выполнения контрактных обязательств в условиях неопределенности полная презентативность становится запретительно дорогостоящей, а, возможно, и неосуществимой. Не все грядущие события, требующие адаптации, будут предусмотрены, и даже направления адаптации на стадии подписания договора оказываются неочевидны. Если в этих условиях жестко зафиксировать условия соглашения между автономными участниками сделки, то в будущем это может повлечь за собой возникновение споров по поводу получения неоправданно высоких прибылей или, напротив, несения дополнительных издержек.

Для того, чтобы не отказываться вовсе от осуществления подобных обменов между независимыми контрагентами, необходимо перейти к новому способу реализации контрактных отношений. *Неоклассическая модель контрактации* используется, преимущественно, при заключении долгосрочных контрактов, неизбежно содержащих пробелы, то есть являющихся неполными.

Перечислим возможные причины неполноты контракта.

1. Положения контракта могут быть неясными и двусмысленными из-за ограничений лексического аппарата.
2. Контрагенты, ввиду ограниченной рациональности, часто упускают из виду важные переменные, относящиеся к выполнению контракта, особенно, если они не могут с легкостью оценить влияние этих переменных на реализацию контракта.
3. В подавляющем большинстве случаев стороны действуют в условиях структурной неопределенности, то есть не могут знать вероятности наступления будущих событий.
4. Выявление всей относящейся к делу информации, известной одной из сторон или неизвестной никому из участников контракта, приводит к увеличению выгод одной или обеих сторон, однако увеличивает также предконтрактные транзакционные издержки поиска информации и ведения переговоров, на которых рациональные агенты склонны экономить.
5. Стороны могут счесть более выгодным не раскрывать друг другу информацию, что приведет к увеличению индивидуального выигрыша одного из контрагентов.
6. Стороны могут намеренно заключать неполные контракты, перекладывая издержки по дополнению контракта на третью сторону.

Соответственно, если рассматривать неполноту контракта как альтернативу идеальной полноты, то можно трактовать ее как следствие радикальной неопределенности, состоящее в невозможности учета всех происходящих в будущем событий и структуризации на этой основе взаимоотношений между экономическими агентами. Если же принять за рабочее определение функциональной полноты, то контракт будет являться неполным или содержать пробелы, когда выполнение условий контракта будет оставлять нереализованными выгоды от обмена при учете информации, доступной контрагентам и судьям в момент осуществления сделки.

Для придания договору определенной гибкости, стороны используют специализированные механизмы, позволяющие ликвидировать пробелы в процессе выполнения соглашения. В этих условиях помощь независимого арбитра в разрешении конфликтов и оценке хода реализации контракта часто имеет преимущество над судебными процедурами. Во-первых, третейский судья может использовать ряд методов быстрого обучения для исследования ситуации, требующей экспертной оценки. Во-вторых, предусматривается непрерывность отношений сторон и предполагается, что после улаживания споров сделка может быть успешно завершена. Одним из важнейших условий заключения соглашений здесь становится доверие сторон механизму урегулирования споров.

Неоклассический контракт является неполным, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта – третья сторона

По мере увеличения продолжительности и сложности контрактов, все большее значение приобретает соответствие сторон соглашения друг другу. В условиях, когда замена партнера становится практически невозможной, неоклассические методы приспособления вытесняются *«отношенческими»*, в предельном случае административными. Как отмечает О. Уильямсон «контрактные отношения приобретают свойства мини-общества с обширным спектром норм, не ограни-

чивающимся теми из них, которые непосредственно связаны с актом обмена и сопровождающими его процессами»⁶⁰.

При достаточно тесном взаимодействии, контрагенты предпочтут решать споры между собой, не прибегая к помощи третьей стороны. Это будет сделано по ряду причин. Во-первых, обращение к внешнему арбитру, скорее всего, пошатнет доверие сторон друг к другу. Во-вторых, с увеличением сложности используемых активов и других характеристик сделки во всех нюансах не сможет разобраться даже квалифицированный эксперт. Многие относящиеся к осуществлению обмена переменные оказываются неverified третьей стороной. В-третьих, заключаемые в таких условиях контракты являются неполными, с большой неформализованной составляющей, при их выполнении стороны основываются не столько на пунктах, написанных на бумаге, сколько на опыте всех предыдущих отношений. Поэтому третья сторона при разрешении спора сможет только догадываться об истинных намерениях партнеров, и эти догадки в данных условиях с высокой вероятностью окажутся неверными.

Отношенческий контракт является неполным, предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта – один или оба контрагента.

Характеристики трансакций. Выбор контрагентами того или иного типа контракта зависит от характеристик осуществляемых трансакций. Первой характеристикой является *уровень неопределенности*. Собственно неопределенность не есть неотъемлемый атрибут трансакции, она скорее представляет собой характеристику внешней среды. Однако, при рассмотрении уровня неопределенности как параметра осуществления трансакций, необходимо выявить, во-первых, основной источник неопределенности, и, во-вторых, поддается ли она структурированию, то есть могут ли экономические агенты ожидать наступление будущих событий с некоторой вероятностью, или они действуют в условиях радикальной неопределенности.

Невозможность оценки всех будущих событий усугубляется неожиданностями, связанными с реакцией партнеров на экзогенные шоки, например, изменение рыночной конъюнктуры. Стороны соглашения не только не способны сделать предположения о вероятности и направлении изменений, но и определить насколько оппортунистически поведет себя контрагент.

Вторая характеристика трансакций – степень *специфичности активов*, являющихся объектом соглашения или *ресурсов*, использование которых связано с выполнением контракта.

Специфическим называется актив или ресурс, приобретающий особую ценность в рамках данных отношений.

Это означает, что степень специфичности определяется в соответствии с возможностью репрофилирования ресурсов или активов для использования в альтернативных целях или в отношениях с другими партнерами без потерь в производственном потенциале.

⁶⁰ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.132.

Мы будем выделять *неспецифические, малоспецифические и идиосинкратические ресурсы и активы*. Если доход от использования ресурса не превышает величины альтернативных издержек, то этот ресурс может рассматриваться как ресурс общего назначения (неспецифический). Если альтернативные издержки использования ресурса меньше извлекаемого из него дохода, но больше нуля, то это малоспецифический ресурс. Наконец, если альтернативные издержки пренебрежимо малы или равны нулю, то ресурс становится идиосинкратическим.

Для лучшего понимания рассмотрим различные формы специфичности активов: специфичность местоположения, специфичность физических активов, специфичность человеческих активов, специфичность целевых активов.

Специфичность местоположения возникает в связи с немобильностью активов, обусловленной тем, что ввод в действие или передислокация сопряжены со значительными затратами. Следовательно, после первичного размещения таких активов стороны будут поддерживать отношения двустороннего обмена в течение всего срока их службы. В качестве примера можно привести расположение смежных производств в непосредственной близости, что позволяет сократить транспортные расходы и издержки хранения товарно-материальных запасов. Транспортные расходы сокращаются также при использовании специфических средств доставки ресурсов потребителям, таких как железнодорожное полотно, различные трубопроводы и сети электропередач. Их передислокация практически невозможна.

Специфичность физических активов обусловлена необходимостью создания специализированного оборудования для снижения издержек производства продукции. Активы могут быть в этом случае мобильны, однако их физические особенности таковы, что делают невозможным свободную реализацию на рынке, то есть активы становятся ценными именно в рамках данных отношений. Примером могут служить специальные цистерны или вагоны для перевозки грузов, обладающих существенными конструктивными особенностями, или заготовки для производства специализированных деталей.

Специфичность человеческих активов целесообразно рассматривать прежде всего в терминах возможности получения определенных навыков на рабочем месте, которые имеют высокую ценность именно для данной фирмы. Занятие определенных позиций, например главного бухгалтера или руководителя подразделения позволяет приобрести знания и опыт, необходимые для осуществления работы на конкретной позиции и даже при занятии той же должности в другой фирме, потребуется время для адаптации специфических знаний и навыков к новым условиям.

Специфичность целевых активов является результатом осуществления инвестиций в производственные мощности общего назначения, создаваемые при наличии перспективы продажи значительного количества произведенного с их помощью продукта определенному потребителю. Инвестиции в целевые активы предполагают, например, расширение основных производственных сооружений для обеспечения выполнения заказов конкретного покупателя.

Если предположить, что уровень неопределенности низок, то использование специфических активов часто позволяет снизить затраты, связанные с производством товаров и предоставлением услуг. Однако инвестиции в специфические активы являются потенциально рискованными, поскольку подобные активы не могут быть в случае прерывания или преждевременного расторжения контракта перемещены для использования в других проектах без ущерба их экономической ценности. В условиях радикальной неопределенности контрагент, создавший специфические активы, становится потенциальным объектом вымогательства. От него могут потребовать согласиться изменить условия соглашения на менее выгодные под угрозой расторжения договора, что приведет к некупаемости инвестиций. Вот почему в ситуации, когда невозможно предсказать ни вероятность наступления неблагоприятных событий, ни поведение контрагента при адаптации к ним, при осуществлении инвестиций в специфические активы создаются определенные контрактные и организационные гарантии.

Использование специфических ресурсов и активов повышает не только сложность контрактных отношений, но также влияет на их длительность путем увеличения взаимозависимости контрагентов.

Третьей характеристикой, влияющей на выбор типа контракта, является *частота транзакций*. Для того, чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов управления были оправданы, необходима повторяемость транзакций, при которой возникает положительный эффект от масштаба. Можно выделить три уровня частоты сделок: *разовые, случайные* (или спорадические) и *регулярные* (или непрерывные).

Итак, в условиях радикальной неопределенности выбор механизма управления контрактными отношениями будет зависеть от частоты транзакций и степени специфичности используемых ресурсов.

Механизмы управления транзакциями. Заключая контракт, стороны одновременно определяют цену и количество обмениваемого блага, используемую технологию (обмена или производства), и гарантии, как средство защиты от оппортунистического поведения контрагента (прежде всего в форме вымогательства). Выбор того или иного типа гарантий, означает выбор определенного механизма управления контрактными отношениями.

Если для реализации транзакции одному из контрагентов необходимо осуществить инвестиции в специфические активы (например, приобрести уникальное оборудование, овладеть уникальными навыками), то он потребует либо гарантий непрерывности отношений, либо установит некоторую надбавку к цене товара за риск. Если подобные требования встретят непонимание, то сторонам придется использовать активы общего назначения, что может повысить стоимость предмета обмена. В то же время, при нерегулярном обмене стандартными благами, желание создать ресурсоемкие гарантии приведет к «нерентабельности» транзакций.

Гарантии выполнения контракта должны изменяться в соответствии с характеристиками осуществляемых транзакций. Во-первых, они могут реализовываться в пересмотре системы стимулов путем согласования мотиваций контрагентов или обеспечения достоверности угрозы наказания в виде уплаты неустоек или штрафов за досрочное прекращение контракта. Во-вторых, - принимать форму создания и использования специализированных структур управления для рассмотрения разрешения конфликтов (примером может служить применение третейского суда вместо обычных судебных процедур). В-третьих, гарантией являются различные механизмы обеспечения непрерывности контрактных отношений (общая собственность на активы, залоги и т.п.).

Создание гарантий приводит к снижению не только постконтрактных транзакционных издержек (путем минимизации риска оппортунистического поведения и неэффективной адаптации к изменяющейся конъюнктуре). Уменьшаются и предконтрактные издержки, то есть происходит экономия ресурсов в том числе познавательных способностей, направляемых на выявление релевантной информации. Контрагентам не обязательно составлять всеобъемлющее соглашение, если они определили механизмы адаптации к непредвиденным событиям. Данный подход позволяет анализировать процесс контрактации в его целостно-

сти, учитывая, что на каждом этапе рациональные контрагенты будут стремиться минимизировать издержки по осуществлению трансакций.

Повышение эффективности контрактных отношений как результат минимизации трансакционных издержек предполагает оптимальную состыковку трансакций, различающихся по своим характеристикам, со структурами управления, неодинаковыми по затратам на их функционирование и возможностям обеспечения реализации сделок.

О. Уильямсон выделяет *четыре* типа структур управления контрактными отношениями: рыночную, трехстороннюю, двухстороннюю и одностороннюю⁶¹.

Рыночное управление наиболее эффективно при реализации трансакций, не требующих осуществления инвестиций в специфические активы. В этом случае защитой от оппортунистического поведения является легкость прерывания отношений. Если предполагается регулярное повторение сделок, то стороны, проанализировав свой собственный опыт, могут принять решение о продолжении отношений, либо о смене партнера с минимальными издержками. При случайных сделках ориентиром в выборе партнера служит его репутация на рынке данной продукции. В этих условиях цены выполняют доминирующую роль в обеспечении координации, контроле и стимулировании, что характерно для конкурентного рынка.

Дополнительным средством снижения риска проявления оппортунизма является угроза наказания недобросовестного партнера путем наложения штрафов и иных санкций, применяемых судебными органами. Для этого на предконтрактной стадии необходимо тщательно определить суть соглашения и средства преодоления трудностей с его реализацией, что сравнительно легко при простых обменах стандартными товарами. Единственной проблемой является обеспечение гарантированного применения санкций к нарушителю, что непосредственно связано с функцией государства как гаранта контрактов.

Стремление к заключению всеобъемлющего соглашения по поводу трансакций с использованием ресурсов общего назначения, не создающим взаимозависимость контрагентов, характерно для контрактов, рассматриваемых в классическом контрактном праве. Мы выяснили ранее, что классический контракт предполагает осуществление трансакций в рамках действующего законодательства, что позволяет сторонам дополнительно экономить на издержках составления и заключения договора. Собственно если упор делается на юридические нормы и формальные документы, то функция третьей стороны сводится к обеспечению достоверности угрозы наказания и возможна самоликвидация несостоятельных трансакций, в которых несущественно соответствие сторон друг другу. Именно эти обстоятельства позволяют говорить о классическом контракте как о правовом аналоге безличного рыночного обмена.

Трехстороннее управление необходимо при осуществлении разовых трансакций, эффективность которых повышается от использования специфических активов, что предопределяет важность непрерывности отношений. Снижение угрозы расторжения договора требует поиска других форм предотвращения оппортунистического поведения.

⁶¹ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.68.

Риск проявления оппортунизма возрастает и в связи с тем, что подобные трансакции требуют, как правило, заключения сложных долгосрочных контрактов, которые в условиях радикальной неопределенности и ограниченной рациональности индивидов оказываются неизбежно неполными. Изменение условий, в которых совершается сделка, может существенным образом повлиять на доходы от специфических активов, вызывая непредвиденные распределительные последствия. В связи с этим строгая оговоренность на предконтрактной стадии действий контрагентов приведет к серьезным конфликтам.

Сделка не состоится, пока обе стороны не начнут доверять механизму урегулирования споров. Обращение в суд при возникновении конфликта повлечет за собой прерывание взаимодействия, а создание специализированных для данных отношений структур для принятия последовательных адаптивных решений окажется неэффективным ввиду некупаемости затрат на их функционирование при осуществлении разовых трансакций. Для решения проблем стороны должны обратиться к помощи эксперта-арбитра, способного гибко заполнить пробелы в договоре в каждом конкретном случае на основании принципов эффективности реализации сделки и разрешения споров при непрерывности отношений сторон. Описанная ситуация соответствует рассмотренному ранее неоклассическому контрактному праву.

Для осуществления регулярно повторяющихся трансакций, требующих инвестирования в специфические активы, оправдана разработка специализированных структур управления: *двусторонней*, при которой сохраняется автономность участников сделки, и *объединенного управления*, предполагающего перенос трансакций с рынка в границы фирмы, где они реализуются на основе административных решений. В этих условиях значение соответствия взаимодействующих сторон друг другу становится доминирующим и прекращение трансакций из-за возникновения спора будет связано с запретительно высокими издержками.

В отличие от рассмотренных ранее структур управления, в рамках которых отправной точкой для эффективной адаптации к непредвиденным событиям остается первоначальное соглашение, теперь стороны ориентируются на опыт взаимодействия, накопленный за все время их отношений, что предопределяет примат неформальных договоренностей над формализованными пунктами контракта. Эти черты характерны для описанной ранее отношенческой контрактации, в рамках которой ни суды, ни даже специализированный механизм разрешения споров с помощью третейского судьи не обеспечивают эффективной адаптации. Отсюда необходимость появления системы частного улаживания конфликтов.

Чем выше специфичность используемых активов, тем меньше вероятность реализации экономии на масштабе посредством осуществления межфирменной торговли. Выбор способа организации сделки в данном случае будет зависеть исключительно от сравнительных преимуществ структур управления в адаптации соглашений к непредвиденным событиям с учетом снижения риска оппортунистического поведения. Заметим, что необходимость непрерывности отношений сторон и их соответствия друг другу уже сама по себе является защитой от оппортунизма. Однако в ходе ведения переговоров, пронизывающих весь контрактный процесс при выборе двустороннего управления, изъятие квази-ренды может оказаться для некоторых индивидов ценнее устойчивого сотрудничества. Обычно требуется некоторый способ выработки допустимых преде-

лов адаптации к непредвиденным обстоятельствам, когда принятие решений происходит на основе механизма, которому доверяют обе стороны. Для повышения достоверности обязательств сторон и снижения риска оппортунистического поведения в контракте должны быть предусмотрены определенные гарантии.

При двустороннем управлении эффективной формой гарантии является создание института «заложников». Механизм предоставления залогов состоит в следующем: один из контрагентов осуществляет инвестиции в специфические активы и предлагает продукцию по цене, не включающей надбавку за риск, но только в случае, если партнер, становящийся инициатором разрыва отношений, обязуется выплатить некоторую сумму (вносит предоплату), компенсирующую издержки пострадавшей стороны. Залоги позволяют не только предотвратить оппортунистическое поведение контрагентов, но и отсеять недобросовестных партнеров на предконтрактной стадии. Необходимым условием является создание механизмов предотвращения экспроприации залогов.

При объединенном управлении в качестве гарантии выступает общая собственность на активы. Преимущество этой структуры управления состоит в возможности принятия последовательных адаптивных решений без необходимости учета, пересмотра или дополнения соглашений между контрагентами. Приспособление к изменению рыночной конъюнктуры происходит путем выполнения указаний собственника фирмы. Однако не следует забывать о проблеме взаимоотношений поручителя и исполнителя, возникающей при использовании иерархических структур управления (подробнее об этом в следующих разделах).

Формы эффективного управления транзакциями в зависимости от специфичности активов и частоты сделок могут быть представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1. Формы эффективного управления транзакциями

| Активы Сделки | Неспецифические | Малоспецифические | Идеосинкратические |
|------------------|---|---|--|
| Разовые | Рыночное управление (классический контракт) | Трехстороннее управление (неоклассический контракт) | Трехстороннее/двустороннее управление (неоклассический/отношенческий контракт) |
| Случайные | Рыночное управление (классический контракт) | Трехстороннее управление (неоклассический контракт) | Трехстороннее/двустороннее управление (неоклассический/отношенческий контракт) |
| Регулярные | Рыночное управление (классический контракт) | Двустороннее управление (отношенческий контракт) | Одностороннее управление (отношенческий контракт) |

Несмотря на то, что в таблице не отражено влияние фактора неопределенности на выбор механизма управления контрактными отношениями, изменение ее уровня оказывает существенное влияние на эффективность адаптации к непред-

виденным условиям. При повышении уровня неопределенности стороны либо создают дополнительные гарантии непрерывности отношений, то есть выбирают механизм управления контрактными отношениями, в большей степени опирающийся на неформальные условия разрешения конфликтных ситуаций, либо отдают предпочтение технологии, предполагающей использование ресурсов и активов общего назначения, при которой непрерывность отношений и соответствие сторон друг другу не являются столь существенными характеристиками.

Изучая различные типы контрактов в данном разделе, мы предполагали, что стороны заключают их осознанно и добровольно, явно декларируя свои намерения.

Явным (эксплицитным) называется контракт, заключение которого происходит в явном виде в устной или письменной форме. Оба контрагента так или иначе выражают свою готовность к сотрудничеству.

Неявный (имплицитный) контракт – это молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической или внешней защитой.

Строго говоря, в случае имплицитных контрактов сам факт вступления сторон в контрактные отношения может быть чаще всего зафиксирован лишь сторонним наблюдателем, реконструирующем «соглашение», основываясь на данных о поведении «контрагентов».

Неявные контракты можно в свою очередь разделить на социальные и конвенциональные.

Анализ первого типа имплицитных контрактов предполагает знание надконституционных норм, традиций, обычаев определенного социума, и правил делового этикета принятого в различных странах, среди членов профессиональных сообществ. Стороны, вступающие в подобные контрактные отношения, могут лишь подразумевать, что были даны какие-либо обязательства, основываясь на представлениях о существующих в данном социуме нормах. С одной стороны, подобные соглашения являются наиболее эффективными, обеспечивая минимизацию издержек заключения контракта. Имплицитные контракты самовыполняющиеся и следовательно возможна экономия на издержках принуждения. Риск постконтрактного оппортунистического поведения также минимален, поскольку исполнение обязательств гарантируется принадлежностью контрагентов к одной социальной (иногда профессиональной) группе. С другой стороны, те же обстоятельства обуславливают ограниченную возможность применения имплицитных контрактов, а также трудность их анализа. Лишь члены сообщества, имеющие одинаковое представление о социальных нормах и правилах делового этикета, будь то необходимость отдавать долги или приходиться на работу вовремя, могут интерпретировать отношения в терминах имплицитного контракта и выполнить его таким образом, каким ожидает противоположная сторона. Фактически речь здесь может идти об односторонне взятых обязательствах. Односторонние обязательства рассматриваются в рамках теории социальных контрактов (более подробно об этом можно узнать, прочитав соответствующий раздел в главе о государстве).

Конвенциональные имплицитные контракты, имеют, как правило, основанием некий первоначальный договор, заключаемый в явном виде. Далее, по мере развития тесного сотрудничества, стороны в меньшей мере ориентируются на формализованную часть соглашения, переходя в пределе на осуществление действий, логика которых основывается на совокупном опыте предыдущего взаимодействия. Безусловно, на поведение контрагентов воздействуют и социальные нормы и понятия профессиональной этики, но для целей исследования может быть полезным выделение аспектов поведения, обусловленных взаимоотношениями с определенным партнером, поскольку такие факторы как репутация, непрерывность отношений, достоверность обязательств могут иметь особую ценность именно в рамках данного контракта. Проведение анализа неявных составляющих контрактов в общем виде практически невозможно, для этого необходимо сфокусированное исследование определенных контрактных отношений.

В приведенной ниже таблице показано взаимодействие таких характеристик контракта как полнота, формализованность и имплицитность. Если существование контракта с определенными параметрами возможно, то в соответствующей графе стоит «+», если нет, то «-».

Таблица 4.2. Типология контрактов

| Типы контрактов | Явные | | Неявные | |
|-----------------|-----------------|-------------------|-----------------|-------------------|
| | Формализованные | Неформализованные | Формализованные | Неформализованные |
| Полные | + | - | - | - |
| Неполные | + | + | - | + |

4.2. Рынок как институциональное соглашение

Представленные выше типы контрактных отношений создают общую канву исследования, в рамках которой выбор того или иного механизма управления транзакциями происходит с целью минимизации транзакционных и трансформационных издержек. При этом неявно предполагается, что наиболее существенными оказываются издержки оппортунистического поведения в форме вымогательства, повышающиеся по мере увеличения степени специфичности активов.

Рыночный механизм управления контрактными отношениями по О. Уильямсону предполагает осуществление обмена независимыми контрагентами, гарантиями против оппортунизма которых служит легкость расторжения договора и/или обращение пострадавшей стороны в суд. Однако данный подход не дает возможности исследовать феномен рынка в достаточной степени. В частности без ответа остаются вопросы о причинах разнообразия существующих рыночных структур, а также о роли институтов и организаций, поддерживающих отношения обмена в условиях низкой специфичности активов. В следующем разделе мы ответим на второй вопрос, а затем вернемся к первому.

Рынок. В первом приближении рынок можно определить как особый тип обмена. Его отличительной чертой является равенство продавцов и покупателей в выборе контрагента, предмета и пропорций обмена. С учетом характеристики рыночного механизма управления транзакциями определение выглядит следующим образом:

Рынок - это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен.

Для того, чтобы перейти от рассмотрения модели рыночного механизма управления к исследованию реально существующих рынков, необходимо включить в анализ ряд издержек, сопровождающих данный тип обменных отношений.

Издержки осуществления рыночного обмена состоят из издержек приобретения информации о партнере и предлагаемом им товаре и затрат на создание механизмов для предупреждения и пресечения оппортунистического поведения контрагента. Основной формой проявления оппортунизма в этих условиях является предоставление некачественных товаров и услуг и несвоевременное возмещение издержек их производства. Приобретение объектов обмена сопряжено

с затратой ограниченных денежных и неденежных ресурсов, поэтому даже после разрыва отношений потерпевшая сторона нуждается в возмещении понесенного ущерба. Существование механизма принуждения к выплате компенсаций в этом случае обладает чертами общественного блага, поскольку приводит к пересмотру системы стимулов недобросовестного контрагента.

Рассмотрим подробнее природу издержек обмена. Начнем с затрат, которые приходится нести на предконтрактной стадии: они связаны с необходимостью поиска добросовестного партнера и оценки (измерения) характеристик предлагаемого им товара (причем не только качественных, но и правовых). Теоретически, этих издержек можно избежать, однако в этом случае повышается вероятность риска оппортунистического поведения контрагента в процессе выполнения соглашения.

Для оценки добросовестности партнера самым лучшим критерием является собственный опыт, однако рыночный обмен часто предполагает взаимодействие ранее не знавших друг друга индивидов. В этих условиях приобретение информации о потенциальном контрагенте может представлять определенную сложность: выяснение дополнительных сведений требует затрат, повышающихся в отсутствие специализированных каналов передачи достоверной информации.

Издержки оценки возникают в связи с существованием разнообразных свойств товаров и услуг, оказывающих неодинаковое воздействие на полезность, получаемую индивидом в процессе потребления блага. Это означает, что когда мы покупаем пирожок у метро, мы платим за количество калорий, необходимых для утоления чувства голода, качество теста и начинки, влияющего на общий уровень нашего наслаждения, а также, возможно, и наше самочувствие. Среди других характеристик, определяющих для нас ценность этой покупки можно выделить удобное расположение продавца, свежесть пирожка, наличие упаковки или салфетки. Продавец также, продавая нам пирожок, надеется получить взамен денежные единицы той эпохи и той страны, в которой осуществляется обмен, причем, желательно не фальшивые. Таким образом, ценность акта обмена для его участников состоит в ценности различных свойств, соединяемых воедино предметом или услугой. Некоторые свойства (наличие упаковки) мы можем обнаружить сразу визуально, другие – свежесть и температуру изделия с разрешения продавца также можно узнать, однако для распознавания этих исследуемых характеристик бывает необходимо затратить дополнительные ресурсы. Еще сложнее дело обстоит со свойствами, которые можно оценить, только потребив продукт или услугу.

Переход объекта обмена от одного контрагента к другому может быть связан с запретительно высокими издержками однозначного определения полезных свойств обмениваемого блага, поскольку существуют различия в индивидуальной оценке полезности и сложности в передаче сведений о некоторых существенных характеристиках.

Другие компоненты издержек оценки являются следствием ограниченной рациональности индивидов и их склонности к оппортунизму. Даже при наличии полной информацией ограниченность познавательных способностей контрагента приводит к невозможности оценки и принятия во внимание им всех релевантных данных. Кроме того, даже если передача данных не представляет особых трудностей, один или оба контрагента могут быть заинтересованы в сохра-

нении информационной асимметрии, стремясь к получению дополнительной выгоды от сокрытия полезных сведений.

Ценность блага для индивида состоит не только в наличии полезных свойств, но и в возможности их извлечения, которая иногда ограничивается другими индивидами. Ценность объекта обмена снижается в условиях недостаточной спецификации и защиты правомочий, или распределения их таким образом, что контрагенты не могут в полной мере потреблять полезные свойства предоставляемых товаров и услуг. Д. Норт отмечает, что права легче специфицировать, если полезность блага легко оценить и если ее изменение происходит в предсказуемом направлении⁶². Однако если на поток извлекаемой полезности могут оказать влияние стороны обмена, рыночная конъюнктура или параметры институциональной среды, определение и защита прав контрагентов становится проблематичной, и требуется затратить дополнительные ресурсы для того, чтобы установить, действительно ли благо приносит ожидаемую полезность. В этих условиях стороны могут попытаться «присвоить некоторую часть спорной полезности». Таким образом, недостаточная спецификация правомочий повышает вероятность возникновения оппортунистического поведения в процессе выполнения соглашения.

Рациональные индивиды будут вести себя оппортунистически всякий раз, когда выгоды подобного поведения будут превосходить выгоды от честной торговли. В условиях рыночного обмена вероятность проявления оппортунизма будет тем ниже, чем более полный договор удастся составить контрагентам. В то же время ненулевые издержки оценки характеристик партнера и предлагаемого им продукта не позволяют полностью специфицировать все условия обмена. В этой ситуации возникает необходимость создания у контрагентов стимулов к выполнению взятых обязательств. Особенность рыночного обмена заключается в том, что в связи с нерегулярностью трансакций и неспецифичностью товаров и активов стороны не всегда считают целесообразным создавать гарантии для предотвращения оппортунизма, повышая тем самым вероятность его возникновения.

При запретительно высоком уровне трансакционных издержек, сопутствующих осуществлению рыночного обмена, последний может не состояться. Фактически речь идет о чрезмерно высоком уровне неопределенности, который стороны не хотят или не могут снизить. В этих условиях сократить уровень неопределенности и, таким образом, издержки обмена помогают формальные и неформальные правила и институты, а также организации, способствующие снижению асимметрии информации и обеспечению выполнения условий соглашения.

В качестве примеров правил и институтов, снижающих издержки обмена, отметим законы о защите товарных знаков и интеллектуальной собственности, о защите прав потребителей, о рекламе, нормативные акты организаций, контролирующих функционирование отраслевых рынков, правила и обычаи торговли, характерные для различных рыночных образований.

Институты структурируют отношения контрагентов, создавая дополнительную систему ограничений. Они различаются по сложности и должны соответствовать характеристикам обмена. С этой точки зрения рынок можно доопределить

⁶² Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.50.

как совокупность институтов, структурирующих отношения обмена посредством создания системы ограничений.

Вместе с тем, не стоит забывать, что правила выполняют не только координирующую, но и распределительную функцию, что является основанием для существования неэффективных институтов, повышающих уровень неопределенности и затрудняющих процесс взаимодействия контрагентов (мы вспомним об этом в разделе, посвященном анализу возникновения фирм).

Степень сложности экономического обмена зависит от уровня разделения труда между индивидами. Высокий уровень специализации предполагает увеличение разнообразия полезных свойств объектов обмена и рост производительности труда, но при этом повышаются издержки осуществления рыночных трансакций. В условиях неопределенности и в отсутствие дополнительных гарантий стороны децентрализованного неперсонифицированного рыночного обмена вынуждены включать в стоимость товара и услуги премию за риск, величина которой зависит от вероятности проявления оппортунистического поведения. На протяжении многих веков размер этой премии был настолько высок, что мешал развитию сложных форм обмена и таким образом ограничивал экономический рост.

Чем выше уровень разделения труда, тем большее значение приобретает стабильность и непротиворечивость институтов, а также надежность организаций, позволяющих индивидам вступать в сложные контрактные отношения, минимизируя издержки, связанные с неопределенностью по поводу характеристик объектов обмена и выполнения условий соглашения.

Институты, структурирующие рыночный обмен, являются дополнением (а в некоторых случаях заменой) гарантий, предоставляемых сторонами в рамках более сложных механизмов управления контрактными отношениями. Вместе с тем, по мере усложнения параметров обмена и усиления роли формальных правил, требуется все больше затрат на поддержание и функционирование развитых институтов. В следующем разделе предлагается совершить краткий исторический экскурс, позволяющий проследить развитие правил и институтов, структурирующих рыночный обмен.

Персонифицированный и неперсонифицированный обмен.

На заре человеческого развития господствовал тип обмена, характеризующийся *персонифицированными* отношениями сторон. Его отличительными чертами были повторяемость, культурная гомогенность (то есть наличие и осознание всеми участниками обмена общих ценностей) и отсутствие необходимости контроля и принуждения со стороны третьих лиц. Последнее было возможно по ряду причин. Во-первых на этой стадии производства и обмена товары и услуги были сравнительно просты, что снижало издержки оценки их полезных свойств. Во-вторых, при повторяемости обмена важным механизмом принуждения к выполнению условий соглашения становится необходимость поддержания репутации и опасение ответных действий контрагента. В-третьих, дополнительной мотивацией честного поведения является наличие общего набора ценностей.

В антропологической литературе можно найти свидетельства того, что тесная социальная общность членов племени в отсутствие государства и писанных

правил порождает весьма устойчивые неформальные структуры. Порядок является результатом тесного совместного существования, благодаря которому люди хорошо понимают друг друга. Отклонение от норм поведения не допускается, потому что оно представляет очень серьезную угрозу стабильности и безопасности всего общества.

К примитивным социальным институтам относятся кровнородственные связи, распределение прав и обязанностей на основе положения в семье, дарение как главный способ обмена, суровая ответственность за ущерб, причиненный другим, щедрость и честь как высокочтимые этические нормы, принцип коллективной вины.

Таким образом, изначально основными механизмами обеспечения соблюдения соглашений являлись самоидентификация членов сообщества, разделение ими общей цели существования – выживания и стабильности коллектива, а также достоверность угрозы наказания, ввиду наблюдаемости и повторяемости действий индивидов.

Со временем развивается специализация и разделение труда. Обмен становится разнообразнее и число сделок растет. Трансакции внутри одного сообщества перестают удовлетворять потребности его членов, и становится сложно наладить устойчивые отношения с каждым партнером. Более эффективным становится второй тип обмена – *неперсонифицированный*, в рамках которого снижается значение репутации и наличия общих ценностей. Прежние механизмы обеспечения выполнения соглашений перестают удовлетворять участников обмена, более того, становятся препятствием осуществления новых типов сделок. Кровные связи, залоговые, обмен заложниками, торговые кодексы поведения, разделяемые внутри одной социальной группы, уже не способствуют развитию обменных отношений. Их заменяют сложные ритуалы и религиозные предписания, служащие ограничениями для партнеров. Развитие новых институтов позволило расширить границы рынка и реализовать выгоды более сложного производства и обмена.

Дальнейшему снижению риска в условиях неперсонифицированного обмена способствует появление посредников, устанавливающих частные правила и следящих за их выполнением. Во времена средневековья возникают цеха, уставы которых четко регламентируют способы изготовления определенных товаров. Торговцы объединяются в купеческие гильдии, и действуют согласно принятым кодексам. Кроме того, создаются специальные места для торговли, обмен на которых происходит в соответствии с четко установленными правилами. В отличие от условий персонифицированного обмена, теперь важна не столько репутация каждого контрагента, сколько посредников, являющихся гарантами качества товаров и услуг и выполнения других условий соглашений.

В средневековой Англии ярмарки и рынки организовывались частными лицами, получившими королевскую привилегию. Организаторы не только предоставляли сооружения, необходимые для проведения торговли, но также несли ответственность за безопасность и улаживание конфликтных ситуаций.

Более развитой формой централизованного рыночного обмена стали биржи. Обычно их организуют группы торговцев, владельцев или арендаторов помещений, внутри которых заключаются соглашения. Все биржи подробно регламентируют деятельность тех, кто торгует на их площадках, включая время, от-

веденное для совершения сделок, возможные объекты торговли, условия соглашений, ответственность сторон. Также определяются механизмы разрешения споров и применяются санкции против тех, кто нарушает внутренние правила. Р. Коуз отмечает, что именно биржи, на которые экономисты часто ссылаются как на пример рынка совершенной конкуренции, обеспечивают осуществление обмена подробным регламентированием транзакций⁶³.

Вместе с тем, относительная значимость централизованной торговли, осуществляемой на принципах аукциона, уменьшилась с ростом числа магазинов оптовой и розничной торговли. В этих условиях издержки установления и поддержания частной системы правовых норм оказываются запретительно высокими.

Есть только один экономический агент, имеющий достаточный потенциал насилия для обеспечения угрозы наказания за невыполнение обязательств в условиях децентрализованного неперсонифицированного обмена. Поэтому деятельность на децентрализованных рынках регулируется правовой системой государства.

Возрастающая сложность общества повышает отдачу от формализации ограничений, а технологические изменения способствуют снижению издержек оценки путем внедрения стандартизированных мер и весов. Появление преискурантов и новых, более развитых методов аудита и бухгалтерского учета делает менее затратным получение информации и контроль над осуществлением транзакций.

Итак, углубление разделения труда, помимо повышения производительности и возможности лучшего удовлетворения потребителей, влечет за собой рост транзакционных издержек, сопровождающих осуществление сделок в рамках неперсонифицированного обмена. Эффективность реализации транзакций зависит от возможности получения достоверной информации о партнере, снижения издержек оценки полезных свойств объектов обмена, а также затрат на обеспечение соблюдения условий соглашений. С этой целью создаются и возникают правила, институты и организации, способствующие сокращению асимметрии информации и снижению вероятности проявления оппортунистического поведения. Изменение правил обуславливает появление новых типов рыночных структур.

Типология рынков. Классификация рынков в экономической теории может быть произведена по многим критериям. По предмету обмена различаются рынки продуктов и рынки ресурсов (в том числе труда, капитала и т.д.). По количеству продавцов и покупателей и наличию барьеров входа-выхода можно выделить рынки совершенной конкуренции, монополии, олигополии, монополистической конкуренции). Это деление хорошо известно из курсов микроэкономики и теории отраслевых рынков. Классификацию рынков в рамках новой институциональной экономической теории целесообразно проводить на основании вариативности правил обмена, определяющих набор прав, которыми обладают покупатели и продавцы в рамках различных рыночных структур.

В данном подразделе мы рассмотрим правила осуществления транзакций на рынках конечного продукта. Узкая фокусировка исследования позволяет более

⁶³ Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело, с.11.

полно выявить сравнительные преимущества и недостатки различных типов рынка.

Рассматривая историческую эволюцию процесса рыночного обмена, мы можем выделить пять типов рынков: открытый публичный рынок, ремесленную лавку, ярмарку, биржу, универсальный магазин. Выше отмечалось, что эти рыночные структуры возникали последовательно, как реакция на усложнение параметров обмена, связанного с углублением разделения труда. В то же время, мы наблюдаем одновременное существование всех пяти разновидностей рынков. Это означает, что каждая из них имеет определенные преимущества в снижении трансакционных издержек обмена.

Открытый публичный рынок «разлит по асфальту». Это бабушки у метро, торгующие хлебом и сигаретами, разносчики газировки в парках. Основное удобство для покупателей связано с доступностью: продавец сам ищет, кому предложить товар. Соответственно снижаются издержки поиска партнера для совершения обмена. Данный тип рынка предполагает возможность торга и установления цены на очень низком уровне, поскольку торговец не платит арендную плату, не закупает специализированное оборудование и, что прискорбно, имеет возможность избежать уплаты налогов. Это обуславливает снижение роли государства как гаранта обмена на данном рынке. Соответственно повышаются издержки спецификации и защиты прав собственности, а в условиях торга и издержки переговоров. Единственной защитой от оппортунистического поведения продавца на таких рынках является легкость разрыва отношений. Купив один раз некачественный товар, вы будете обходить человека, предложившего его, стороной. Это накладывает ограничение на ассортимент предметов обмена на открытом публичном рынке. Товары должны быть либо исследуемыми (для снижения издержек оценки), либо малоценными (поскольку получение компенсации может вызвать трудности). Вероятность покупки качественного товара повышается, если за место приходится платить (хотя бы милиции или нелегальным структурам). В этом случае продавец, дорожащий своей позицией, становится гарантом качества.

На рынке основными участниками которого являются продавцы **ремесленных лавок**, издержки поиска альтернатив существенно выше: необходимо обойти несколько точек, чтобы найти интересующий товар. В то же время, благодаря наличию определенного помещения, в котором осуществляется торговля, снижается вероятность оппортунизма в форме продажи некачественного товара. Гарантом качества выступает сам продавец, дорожащий своей репутацией, а также государство, взимающее с него налоги и имеющее возможность осуществлять периодические проверки. Дополнительные гарантии могут быть представлены третьей стороной при образовании профессиональных гильдий и ассоциаций. Соединение функций продавца и производителя позволяет также снижать цену на товар, в том числе в результате торга. Данный тип рынка имеет сравнительные преимущества в обслуживании обменов, предметом которых становятся уникальные товары (например, предметы искусства) или товары, требующие пред- и послепродажного обслуживания. Продавец в ремесленной лавке может выполнять заказы покупателей, а также несет полную ответственность за продажу некачественного товара. Со временем данный тип рынка может утрачивать черты безличного, неперсонифицированного обмена. Это произойдет тем скорее, чем в меньшей степени характеристики предмета обмена поддаются оценке внешним гарантом.

Ярмарка – третий тип рынка, на котором уместен торг продавца и покупателя, что повышает издержки переговоров и заключения контракта. В то же время на этом рынке сравнительно низки издержки поиска альтернатив, поскольку в известное время, в определенном месте собираются продавцы различных товаров. Если ярмарки функционируют постоянно, то появляется структура, схожая с широко распространенными оптово-розничными рынками. Отличительной чертой ярмарок является наличие определенных правил торговли, за выполнением которых обязан следить организатор. Он, как правило, обеспечивает защиту покупателей и продавцов, может являться в некоторой степени гарантом качества выставляемых товаров. За эти услуги приходится платить, но понятно кому и сколько, что снижает издержки спецификации и защиты прав участников рынка. Таким образом, репутация организатора ярмарки может оказывать существенное влияние на ассортимент покупаемых товаров (в сомнительном месте он будет такой же как на открытом публичном рынке). Дополнительной защитой от оппортунизма является легкость смены партнера (одного из многих продавцов стандартных товаров), а также гарантии государства (на нынешнем этапе развития общества). Отдельно следует упомянуть ярмарки однородных товаров (например, книжные) на которых производители и покупатели имеют возможность встретиться и обсудить индивидуально условия договора.

Биржа представляет собой более сложную рыночную структуру, позволяющую снижать практически все виды транзакционных издержек, благодаря разработке стандартных процедур торга. На бирже возможна торговля товаром, которого еще нет в наличии (например, заключать контракты на поставку будущих урожаев пшеницы). Это происходит благодаря одновременному существованию нескольких гарантов обменов. Биржевые комиссии устанавливают четкие, заранее известные правила для всех покупателей и продавцов и наказывают за их невыполнение. Самым действенным способом предотвращения и пресечения оппортунистического поведения является лишение доступа на площадку. Регламентация касается даже уровня цен (при большой амплитуде торги могут быть приостановлены). В настоящее время не менее важна роль государства, как гаранта обменов на бирже. Специально создаваемые органы осуществляют лицензирование профессиональных участников рынка, что является дополнительной гарантией качества биржевых услуг. Использование услуг специализированных посредников, а также высокие технологии позволяют существенно повысить эффективность торговли. В то же время, максимальная обезличенность обмена обуславливает сравнительные преимущества данного типа рынка при торговле крупными партиями стандартизированных товаров.

В **универсальном магазине** также существуют четко зафиксированные правила торговли, основным из которых следует признать отсутствие возможности торга, что снижает до минимума издержки ведения переговоров и заключения контрактов. Широкий ассортимент предлагаемой продукции обуславливает снижение издержек поиска альтернатив. Как правило, покупатели получают дополнительную возможность оценить потребительские качества товаров. Дирекция универсама в большей степени, чем организаторы ярмарки отвечает за качество продаваемых товаров. Вот почему покупатель чаще ориентируется на репутацию магазина, чем на репутацию отдельных продавцов, что заставляет дирекцию стимулировать добросовестную работу последних. В рамках данного типа рынка сильны также гарантии государства, поскольку между покупателем и продавцом заключается функционально полный контракт в виде чека. В то же

время, если четко не разработаны правила предъявления претензий, то по сложным предметам обмена могут возникнуть недоразумения: продавец отвечает за товар только в пределах своей компетенции.

Таким образом, одновременное существование всех пяти типов рынков связано с наличием сравнительных преимуществ в снижении трансакционных издержек, зависящих от правил проведения обменов. Этим также определяется спектр предметов обмена, торгуемых на тех или иных рынках.

Особо следует отметить следующее обстоятельство: только открытый публичный рынок полностью подходит под определение рыночного механизма управления сделками по О. Уильямсону. Если бы все рынки были таковы, то нам пришлось бы ограничиться потреблением стандартных, легко исследуемых, малочисленных товаров. Для расширения спектра предметов обмена, контрагенты используют дополнительные гарантии, что обуславливает применение на рынке не только классических, но и неоклассических и даже отношенческий контрактов. По сути то, что мы называем рынком в повседневной практике, в теории может быть отнесено скорее к гибридным институциональным соглашениям (более подробно о данном феномене в заключительном разделе главы).

4.3. Фирма как институциональное соглашение

Несмотря на большое разнообразие рыночных структур, а также правил, институтов и организаций, позволяющих снизить издержки получения информации, контроля и принуждения к выполнению контрактных обязательств, в экономике помимо автономных индивидов в рыночный обмен включены их объединения, а именно фирмы. Применяя последовательно принципы неонституционального анализа, мы должны признать решающей предпосылкой существования фирм наличием у них сравнительных преимуществ в осуществлении определенных видов деятельности. В этом разделе нам предстоит выяснить, почему возникают фирмы, и каковы причины, определяющие масштаб и сферу их деятельности.

Фирма. В новой институциональной экономической теории фирма рассматривается не как внутри себя неделимая целостность, а как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но, вместе с тем, имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение.

Если рациональные индивиды объединяются для производства товаров или услуг, значит они видят в этом определенные выгоды. Таким образом, ответ на вопрос о причинах существования фирмы, предполагает выявление ее преимуществ перед децентрализованным рыночным обменом. Фактически речь идет о выяснении причин неудовлетворительного функционирования рыночных институтов, в том числе механизма цен, в процессе обеспечения индивидов полной, достоверной, своевременной информацией, координации их деятельности, принуждения к выполнению контрактных обязательств. Все перечисленные функции, в конечном счете, облегчают процесс адаптации экономических аген-

тов к изменяющимся параметрам институциональной среды и экономической конъюнктуры.

Выделим два вида институтов и поддерживающих их организаций, способствующих осуществлению рыночного обмена соответственно на предконтрактной и постконтрактной стадиях. Перед заключением соглашения стороны, как правило, тратят ресурсы на поиск партнера, оценку полезных свойств товаров и услуг, а также ведение переговоров. В процессе выполнения соглашения необходим контроль за деятельностью контрагентов с целью выявления и пресечения оппортунистического поведения.

В развитой экономической системе существуют организации, продающие или бесплатно предоставляющие необходимые сведения, способствуя, таким образом, снижению информационной асимметрии. Однако при этом речь не идет о ликвидации издержек: они уменьшаются в результате специализации, но их приходится нести либо контрагентам, либо третьим лицам. Последнее условие в большей мере благоприятствует осуществлению обмена. В ряде случаев асимметрию информации преодолеть не удастся, поскольку оппортунистически настроенные индивиды будут предоставлять заведомо ложные сведения. Если же экономические агенты заинтересованы в распространении информации о себе, то им приходится тратить дополнительные ресурсы на создание достоверных сигналов, которые не всегда напрямую связаны с повышением производительности.

По мере усложнения характеристик объектов обмена контрагентам приходится затрачивать все больше ресурсов на проведение переговоров и заключение соглашений. Хотя на рынке существуют институты и организации, позволяющие снижать и эти издержки (например, товарные и сырьевые биржи, на которых разрабатываются внутренние регламентации), затраты несут как участники обмена, так и третьи лица. Изменение рыночной конъюнктуры может потребовать проведения дополнительных переговоров. Помимо создания условий для проявления оппортунизма, процесс переговоров предполагает увеличение издержек при повторном обсуждении условий соглашения. Причем затрат не удастся избежать даже при осуществлении простейших актов обмена, не требующих длительного сотрудничества сторон: после прерывания отношений необходимо затратить ресурсы на поиск нового партнера.

Использование рыночной контрактации предполагает, что выявление нарушения соглашения, а также принуждение к выполнению взятых обязательств осуществляется гражданским судом. Именно суды, являющиеся частью государственной системы, обладающей наибольшим потенциалом насилия, обеспечивают достоверность угрозы наказания. Специализация ряда организаций на функциях контроля и принуждения и в этом случае приводит к снижению транзакционных издержек и их распределению между участниками соглашения и третьей стороной.

В то же время, следует выделить один важный момент: организации, поддерживающие институты и создающие благоприятные условия для обмена, состоят из индивидов с ограниченными познавательными способностями и собственными функциями полезности, максимизация которых может предполагать преследование собственных интересов с использованием коварства. Более того, индивиды, принимающие участие в создании и распространении формальных правил, также чаще всего заботятся о собственных выгодах, что является основной при-

чиной появления и существования нормативных и законодательных актов, не способствующих повышению эффективности. Функционирование судебной системы может служить наиболее ярким примером несовершенства институтов и организаций, одной из функций которых является снижение издержек рыночного обмена.

При росте затрат на оценку характеристик объектов обмена, определение правомочий на поток доходов от продажи в условиях разделения труда, а также повышение специфичности используемого в процессе производства оборудования, увеличивается вероятность оппортунистического поведения контрагентов. Проблема обостряется ввиду того, что организации, создаваемые для снижения издержек, оказываются некомпетентными в разрешении споров, возникающих между контрагентами.

Неэффективность рыночных институтов приводит к повышению уровня неопределенности. В этих условиях, согласно положениям новой институциональной экономической теории, следует либо отказаться от преимуществ разделения труда, либо использовать другие механизмы управления контрактными отношениями. Окружающая нас реальность свидетельствует о том, что предпочтение отдается специализации и разнообразию способов удовлетворения потребностей. Однако рациональные экономические агенты стараются снизить издержки, сопутствующие неперсонифицированному рыночному обмену. Сделать это можно двумя способами: попытаться составить всеобъемлющее соглашение или перейти к использованию других механизмов координации производства и разрешения конфликтных ситуаций.

Выбор первого варианта предполагает спецификацию поведения каждого контрагента при реализации всех возможных событий. Его использованию препятствуют два обстоятельства: во-первых, издержки снижения асимметрии информации о качестве товаров, характеристиках партнера и условиях сделки, несение которых неизбежно при составлении полного контракта, могут оказаться запретительно высокими, во-вторых, несовершенство предвидения не позволяет разрабатывать схемы эффективной адаптации к изменению окружающей среды. В этих условиях сторонам придется заключать множество краткосрочных контрактов либо часто проводить переговоры об условиях долгосрочного договора. Неэффективность подобных действий возрастает при увеличении частоты и длительности сотрудничества, а также необходимости быстрого принятия решений в ответ на реализацию множества экзогенных и эндогенных шоков. Кроме того, в случае сбоя в переговорном процессе, ведущего к разрыву отношений риску подвергается сторона, осуществившая инвестиции в транзакционно-специфические активы. Наилучшей гарантией против проявления оппортунистического поведения в виде шантажа и вымогательства является объединенное управление специфическими активами. По сути, это означает создание единой фирмы.

Фирма – это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд

Отличительной чертой фирмы является вытеснение механизма цен как способа координации деятельности индивидов. Внутрифирменное управление осуществляется с помощью приказов исполнителям–собственникам человеческих активов и передислокации капитальных активов в соответствии с распоряжениями

лиц, принимающих решение. В этих условиях собственникам ресурсов легче адаптироваться к экзогенным шокам, поскольку для координации деятельности теперь не требуется проводить переговоры. Передача права принятия решений индивиду или отдельному органу, дает возможность реализовать выгоды от специализации в управлении активами: не все собственники являются одновременно хорошими предпринимателями. Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется заранее оговоренным способом. Фиксация уплачиваемой суммы за использование каждого фактора производства дает возможность их владельцам, не склонным к риску, переложить бремя на собственника фирмы.

Длительные внутрифирменные отношения также способствуют снижению информационной асимметрии: во-первых, в процессе взаимодействия многие сведения раскрываются автоматически, во-вторых, данные внутреннего аудита, как правило, оказываются достовернее информации, получаемой о независимом партнере и в-третьих, внутренний контроль предполагает оценку не только результата деятельности, но и процесса выполнения задания. Полученные сведения могут оказаться трудноверифицируемыми третьей стороной, поэтому конфликтные ситуации контрагенты также стараются улаживать внутри фирмы, прибегая к помощи независимых экспертов и гражданских судов лишь в крайнем случае.

Итак, переход к объединенному управлению предоставляет контрагентам ряд преимуществ. В связи с этим возникает два взаимосвязанных вопроса: почему вся экономическая деятельность не координируется подобным образом и чем определяются границы фирмы.

Для ответа на эти вопросы необходимо снова вспомнить основные предпосылки новой институциональной экономической теории: ограниченную рациональность индивидов и их склонность к оппортунизму.

В условиях, когда исполнители подчиняются приказам, нас будет, прежде всего, интересовать ограниченная рациональность предпринимателя-поручителя. По мере расширения фирмы, диверсификации производства, увеличения объема осуществляемых трансакций с внешней средой, предприниматель может оказаться неспособен направлять использование факторов производства наилучшим образом. Действия собственника фирмы будут рациональны, однако в условиях неполноты информации и несовершенства познавательных способностей он может оказаться не в состоянии принять оптимальное решение.

На выработку тактических и стратегических принципов функционирования фирмы большое влияние оказывают сведения, поступающие с нижних уровней иерархии. В процессе прохождения по ним информация может быть преднамеренно либо непреднамеренно искажена. Намеренное предоставление ложных сведений является одной из форм оппортунизма, от которой не удастся избавиться при переходе к объединенному управлению. Степень ее проявления зависит от заинтересованности рабочих и служащих в конечном результате производства и от эффективности внутреннего аудита

Организовывая фирму, предприниматель преследует некоторые цели, определяемые параметрами его функции полезности. Собственники ресурсов также склонны, по возможности максимизировать собственные функции полезности. При несовпадении целей поручителя и исполнителя возникает вероятность проявления оппортунистического поведения в форме отлынивания. Возможность

проявления данного типа оппортунизма возникает в связи с наличием частной информации об уровне усилий контрагента в процессе выполнения контрактных обязательств и несовершенным предвидением будущих событий индивидами. Поскольку на прибыль поручителя оказывают влияние не только усилия исполнителя, но и рыночная конъюнктура, бывает сложно оценить был ли исполнитель достаточно трудолюбив в рассматриваемый период. Для предотвращения или пресечения оппортунистических действий рабочих и служащих собственник фирмы может создать систему контроля и мониторинга за выполнением заданий, либо попытаться согласовать мотивации на предконтрактной стадии.

Сравнительно эффективный контроль может быть обеспечен при выполнении механической работы. По мере усложнения заданий и возрастании роли мыслительного процесса затрудняется оценка прилагаемых усилий и степени адекватности принимаемых решений. Чем выше положение индивида в иерархии, тем больше свобода его действий, и тем сильнее влияние, оказываемое им, на определение целей функционирования фирмы. Проблема обостряется по мере роста фирмы: в крупных компаниях масштаб принимаемых решений и степень риска столь велики, что эффективным оказывается разделение функций собственности и управления. Даже использование дорогостоящей системы контроля и мониторинга не позволяет полностью выявить частную информацию об исполнителе.

В этих условиях предпочтительнее может оказаться создание системы стимулов, предотвращающей возникновение оппортунистического поведения в форме отлынивания путем корректировки параметров функции полезности исполнителя. Оптимального результата можно достичь, создав зависимость между выплачиваемым вознаграждением и изменением некоторого значимого для поручителя параметра. Однако при этом приходится отказаться от эффективного распределения риска в системе отношений. Компромиссным решением является выплата фиксированной части вознаграждения и определение переменной компоненты с некоторым коэффициентом, что безусловно снижает стимулирующий эффект.

Таким образом, при создании фирмы наряду со снижением одних типов трансакционных издержек наблюдается рост других. Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы не будут равны затратам на осуществление той же трансакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию другой фирмой.

Контрактная природа фирмы. Основной целью данного раздела является углубление понимания феномена фирмы. Взгляд на фирму как на сеть контрактов позволяет проанализировать преимущества от сокращения количества контрактов и наделения одного из контрагентов функцией контроля над остальными.

Начнем рассмотрение с простейшего случая: допустим, что индивид является обладателем исключительных прав на ресурсы и активы, необходимые для предоставления товара или услуги и, кроме того, способен осуществлять производство. Это означает, что потребитель для получения данного блага должен заключить только один контракт – с продавцом-производителем. Более того, если предположить, что товар имеет только одно измерение – количество, то отпада-

ет необходимость в несении трансакционных издержек, связанных с оценкой его полезных свойств. Отношения производства также упрощены до крайности: поскольку правами собственности на все используемые ресурсы обладает один индивид, не возникает проблемы распределения доходов в соответствии с предельной производительностью факторов производства.

Если у одного собственника недостаточно ресурсов для производства блага, то потребитель вынужден заключать контракт со множеством индивидов, в свою очередь, взаимодействующими между собой. Между несколькими экономическими агентами могут быть разделены права и на один и тот же ресурс или актив. В этих условиях обостряется проблема координации производственной деятельности и формирования согласованных ожиданий контрагентов, а также растет вероятность возникновения споров по поводу распределения доходов.

В силу комплиментарности ресурсов и их несовершенной делимости в соответствии с изначально распределенными правомочиями затрудняется определение цены, которую потребитель должен заплатить каждому собственнику ресурса, что, в свою очередь, предполагает выяснение вклада каждого фактора производства в продукт. Индивиду легче оценить стоимость блага в целом, чем роль каждого фактора в удовлетворении потребности. Проблема усугубляется в условиях ограниченной рациональности и склонности к оппортунизму: потребитель может не только не иметь возможностей оценить реальный вклад контрагентов, но и получать от них ложную информацию, поскольку от оценки зависит распределение вознаграждения между собственниками ресурсов.

В то же время для обеспечения координации в условиях децентрализованного производства владельцам факторов производства необходимо согласовывать свои действия, заключая множество двусторонних договоров. Решением проблемы может стать использование услуг посредника как в отношениях с потребителем, так и в отношениях между собственниками ресурсов. Посредник, выполняющий функцию центрального агента, координирует действия участников производства и заключает договор с потребителем на поставку товаров или услуг.

Если рассматривать ситуацию с точки зрения потребителя, то возникает значительная экономия затрат при заключении соглашения только с центральным агентом, а не с каждым собственником ресурса в отдельности. Экономятся ресурсы, затрачиваемые ранее на составление и согласование условий договоров, определение величины вознаграждения каждому участнику производства и выявление объекта претензий в случае нарушения контрактных обязательств.

На стороне производства также наблюдается экономия трансакционных издержек. Во-первых, вместо серии двусторонних краткосрочных контрактов между каждой парой собственников ресурсов возникает возможность заключения по одному контракту между центральным агентом и каждым собственником. Во-вторых, выполнение координирующей функции центральным агентом предполагает, что он обладает возможностью отдавать приказы по поводу использования вовлеченных в производственный процесс факторов. Это облегчает процесс адаптации к непредвиденным событиям. Приспособление к экзогенным шокам теперь происходит не с помощью механизма цен, а с помощью прямых указаний о перераспределении имеющихся ресурсов. В-третьих, центральный агент контролирует действия остальных участников производства и имеет возможность

обеспечивать выполнение ими контрактных обязательств, используя механизмы принуждения.

Позитивные эффекты координации, контроля и принуждения распределяются между всеми участниками производства, в то время как издержки по осуществлению этих функций вынужден нести только центральный агент. Он возлагает на себя дополнительные обязанности отнюдь не бескорыстно. Возможность получения вознаграждения центральным агентом возникает благодаря снижению транзакционных издержек и появлению сверхсуммативного эффекта, достигаемого путем скоординированного объединения усилий нескольких собственников факторов производства. Стимулы к эффективному выполнению функций создаются путем передачи центральному агенту права на остаточный доход. Он же имеет возможность контролировать выполнение контрактных обязательств другими собственниками ресурсов и активов и стимулировать их путем определения величины вознаграждения по итогам работы.

Центральным агентом становится один из собственников ресурсов, который обладает сравнительными преимуществами в реализации функции посредника по отношению к другим собственникам. Его положение может определяться местом в технологическом процессе, обладанием специфическими знаниями или информацией, способностью брать на себя бремя риска, осуществлять предпринимательскую деятельность или вести переговоры с клиентами и партнерами.

С появлением центрального агента распределение ресурсов становится менее чувствительным к изменению относительных цен. В этих условиях предполагается заключение отношенческого контракта, определяющего общие условия и цели установления отношений и специфицирующего механизмы принятия решений и урегулирования конфликтных ситуаций.

Таким образом, фирму можно доопределить как сеть долгосрочных двухсторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль, ввиду обеспечения координации посредством команд.

Типология фирм. В предыдущих разделах контракт был определен как совокупность правил, определяющих, в том числе, набор прав экономических агентов. В то же время фирму можно рассматривать как сеть контрактов. Следовательно, внутри фирмы происходит распределение правомочий в соответствии с договоренностью, достигнутой между образующими ее индивидами. Распределением правомочий между собственниками ресурсов, объединенных для достижения определенных целей, определяется ее организационно-правовая форма, которая, в свою очередь, влияет на структуру и величину издержек внутрифирменных транзакций и систему стимулов членов фирмы.

Различным типам фирм соответствует то или иное распределение пяти основных правомочий, выявленных А. Алчаном и Г. Демсетцем⁶⁴ (не путать с правомочиями из перечней С. Пейовича и А. Оноре, структурирующими право собст-

⁶⁴ Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, *62 American Economic Review*, 783.

венности). Место и роль индивида в команде определяется в соответствии с обладанием одним или несколькими из следующих правомочий:

- правом на остаточный доход (остающийся после осуществления выплат остальным участникам);
- правом на осуществление контроля над остальными участниками;
- правом заключать договора со всеми остальными участниками (соответствующим статусу центрального агента);
- правом изменения членства в команде;
- правом продажи всех правомочий сразу и каждого в отдельности.

Все многообразие существующих в реальности фирм можно описать, анализируя распределение правомочий между их членами. Для того, чтобы ответить на вопрос, какова целевая функция той или иной фирмы, необходимо выяснить, кто из составляющих ее индивидов обладает реальными возможностями принятия решений и их реализации. Следующим шагом должна стать спецификация его целевой функции, или функции полезности. От этого во многом будут зависеть цели функционирования фирмы, а также выбор способов их достижения. Рассмотрим семь типов экономических организаций.

Частнопредпринимательская фирма является примером классической фирмы, собственник которой обладает одновременно всеми пятью правомочиями. Каким образом это влияет на стимулы собственника и его подчиненных, а также на величину трансакционных издержек?

Выше уже говорилось о преимуществах существования центрального агента. Его наличие позволяет избежать издержек по ведению переговоров и заключению многочисленных контрактов, снижает затраты оценки вклада участников производства. Центральным агентом становится владелец специфического ресурса, который больше других заинтересован в продолжении отношений. Оппортунистическое поведение других членов команды может поставить под угрозу окупаемость инвестиций, осуществленных центральным агентом в специфические активы, поэтому он готов заплатить максимальную цену за право контроля. Обладание правом на изменение членства в команде позволяет создавать достоверную угрозу наказания и предотвращать, таким образом, оппортунизм служащих.

Функции собственности и управления в частнопредпринимательской фирме объединены, следовательно, весь риск ложится на одного индивида и величина его дохода будет определяться рыночной конъюнктурой, предпринимательским талантом и способностью контролировать работу остальных членов команды. Наделение индивида правом на остаточный доход предотвращает проявление оппортунизма с его стороны.

Основными положительными чертами частнопредпринимательской фирмы являются мощная мотивация собственника-управляющего, создаваемая оценкой и контролем его действий со стороны рыночного механизма и связанная с этим полная идентификация индивида с делом, которым он руководит.

Вместе с тем, концентрация права на остаточный доход у единственного собственника приводит к обострению проблем возникновения оппортунистического поведения со стороны других участников команды. Условием обеспечения дос-

товерности угрозы наказания служит эффективный контроль и мониторинг деятельности служащих. Невозможность осуществления контроля за большим количеством исполнителей предопределяет небольшой размер частнопредпринимательских фирм. Это является причиной других недостатков: недиверсифицированности используемых ресурсов и сфер деятельности, в результате чего увеличивается риск и принимаются дополнительные меры предосторожности. У частнопредпринимательской фирмы могут возникнуть трудности с привлечением внешних инвестиций, поскольку гарантией обязательств выступает только имущество заемщика. Проблема обостряется, если центральным агентом выступает собственник специфического человеческого капитала: с его уходом рыночная стоимость предприятия резко падает. Сужение временного горизонта по личным обстоятельствам может стать причиной недоинвестирования средств, предпочтения сбережения или потребления. Наконец, важным недостатком является необходимость выполнения одним человеком нескольких функций. Ограниченность познавательных способностей индивида может стать причиной его некомпетентности.

На основании выявленных преимуществ и недостатков можно сделать выводы о сферах деятельности, в которых частнопредпринимательские фирмы будут наиболее эффективны. Их функционирование приведет к достижению хороших результатов там, где незначителен потенциал экономии на масштабе и разнообразии производства, сравнительно высока отдача от самоконтроля, связанного с поддержанием определенного стандарта качества продукта или услуги, высоки издержки внешнего контроля.

В партнерстве совокупность правомочий принадлежит не одному, а нескольким индивидам, причем реализация права на их передачу может быть ограничена. Право на остаточный доход принадлежит теперь всем владельцам специфических ресурсов и принимает форму участия в прибыли. Вместе с тем, соединение права на остаточный доход и на контроль может в этих условиях не обеспечивать достаточной защиты от оппортунизма. Существует риск обострения проблемы безбилетника: члены команды, неидентифицирующие себя с общим делом, могут счесть возможным экономить собственные усилия, при этом на каждого из них будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь. Ограничения на размер партнерства накладываются в связи с усложнением оценки вклада каждого партнера в совокупный продукт при росте размеров группы, сопровождающихся снижением степени ее однородности. В этой ситуации уменьшение риска проявления оппортунистического поведения произойдет в той мере, в какой окажется возможным осуществление взаимного контроля участников команды.

Вместе с тем, увеличение количества партнеров имеет и положительные стороны. По мере роста партнерства ослабевают финансовые ограничения, что позволяет в большей мере использовать положительные эффекты масштаба производства, диверсифицировать виды производимой продукции и оказываемых услуг. Это также приводит к снижению рисковости инвестиций и расширению временного горизонта функционирования фирмы.

В партнерстве право на остаточный доход, так же как и в частнопредпринимательской фирме совмещено с правом контроля и управления, но реализация правомочий отдельным индивидом возможна только по согласованию с другими партнерами. Это предопределяет повышение издержек принятия решений в

рамках данного типа организации. Возможным вариантом снижения остроты проблемы является неформальная специализация некоторых членов на реализации отдельных правомочий. В то же время, стабильность существования организации может быть поставлена под угрозу, в связи со стремлением одного из партнеров занять доминирующее положение, что приведет к ухудшению стратегического положения в фирме других ее членов.

Равноправие обычно наблюдается между собственниками специфического человеческого капитала, поэтому партнерства часто встречаются в сфере научной, артистической, интеллектуальной деятельности. В этих областях трудно осуществлять контроль за деятельностью членов команды. Равномерное распределение прав на остаточный доход и на контроль, а также культивирование неформальных отношений, является наиболее эффективным способом предотвращения оппортунистического поведения.

В *самоуправляющейся фирме* (производственном кооперативе) всеми правами наделены собственники как специфических, так и общих ресурсов. Вместе с тем, они могут реализовывать свои правомочия, только являясь работниками предприятия, что существенно сужает временной горизонт принимающих решение индивидов, чье право на передачу правомочий также ограничено.

В производственном кооперативе ни один из членов команды не может самостоятельно реализовать право собственности на капитальное имущество. Работники предприятия используют активы только в процессе производства, поэтому члены кооператива предпочитают распределение прибыли между собой осуществлению инвестиционных проектов. Кроме того, они будут препятствовать найму новых работников.

Возможность участия в прибыли всех членов самоуправляющейся фирмы, теоретически означает согласованность их мотиваций. Вместе с тем, в краткосрочной перспективе индивид может найти для себя более выгодным снизить уровень усилий. Вероятность оппортунистического поведения повышается, если нет эффективных форм внутригруппового контроля, отсутствуют санкции за отклонение от общепринятых норм поведения. В этих условиях индивид будет получать ту же зарплату, а причитающаяся ему доля прибыли снизится незначительно, ввиду сравнительно небольшого сокращения общей суммы. Однако, если каждый работник будет рассуждать подобным образом, то это приведет к исчерпанию сверхсуммативного эффекта и соответствующему сокращению доходов фирмы.

Самоуправляющаяся фирма имеет сравнительные преимущества в условиях, когда ее рабочие разделяют общую систему ценностей, созданную, например, распространяемой идеологией. В противном случае, у фирмы с подобной структурой правомочий возникнут проблемы с накоплением капитала и коллективным отлыниванием.

У членов *неприбыльной фирмы* (некоммерческой организации) отсутствует право на остаточный доход, поскольку получаемая прибыль не распределяется. Право на контроль может реализовываться как всеми членами организации, так и назначаемым управляющим. Остальными правомочиями владеют в равной степени все члены фирмы, однако право на их передачу не может быть реализовано: индивид может только принять решение о собственном уходе.

В отсутствие права на остаточный доход необходимы другие факторы, позволяющие предотвратить оппортунизм участников некоммерческой организации. Ими становятся взаимовыгодность сотрудничества и персонализация отношений. В этих условиях постоянство состава участников является специфическим активом. В качестве примера рассмотрим потребительские кооперативы и кредитные союзы. Они возникают, как правило, путем объединения средств хорошо знающих друг друга людей, чьи отношения основываются на взаимном доверии и неформальных нормах поведения. Фактически собственниками организации являются потребители ее услуг, что выступает дополнительной причиной выдачи кредита на выгодных условиях, поэтому потеря членства в организации оказывается достаточно серьезной угрозой наказания. Возможность получения дешевого кредита может рассматриваться как способ присвоения части остаточного дохода.

Вместе с тем, распределение правомочий в данной организации может стать причиной неэффективности контроля за деятельностью управляющего, а следовательно создать предпосылки к возникновению оппортунистического поведения с его стороны, выражающегося в присвоении части остаточного дохода. Р.И. Капелюшников, ссылаясь на эмпирические исследования, отмечает, что данные организации отличаются высоким уровнем издержек и большей продолжительностью сроков службы управляющих, а также медленными темпами роста, обусловленного предпочтением низкодоходных и малорисковых вложений⁶⁵.

Отдельно следует упомянуть неприбыльные благотворительные организации. Стимулами к их существованию может являться широкий спектр мотиваций: от высоких идей и альтруистических устремлений, до уклонения от налогов и желания создать себе положительный имидж. В обоих случаях также высок риск проявления оппортунизма со стороны управляющих, следящих за распределением собранных средств.

В *государственной фирме* право на остаточный доход и на контроль оказываются размытыми. Государственная собственность подразумевает, что ключевыми правомочиями обладает население (налогоплательщики). Однако, поскольку принятие коллективных решений требует высоких издержек координации, то избиратели, как правило, делегирует свои полномочия представителям органов власти, которые в свою очередь назначают чиновников для надзора за деятельностью государственного предприятия. Чиновник координирует действия наемного управляющего.

В описываемой ситуации право на остаточный доход фактически не могут реализовать ни собственники, ни избираемый представитель власти, ни чиновник, ни управляющий. Собираемые платежи за предоставление услуг поступают в бюджет и могут лишь частично идти на покрытие издержек функционирования предприятия, Сумма, превышающая необходимую для этих целей, не выплачивается управляющему и не раздается гражданам, а идет на финансирование других статей бюджета, в соответствии с принятыми схемами распределения. В этой ситуации затруднено как создание стимулов у управляющего к приложению оптимального уровня усилий и принятию эффективных решений, так и у собственников - к контролю за деятельностью высшего менеджмента. Если

⁶⁵ Капелюшников Р.И. (1990), *Экономическая теория прав собственности*, М.: ИМЭМО, с.74.

предприятие, оказывается убыточным и субсидируемым, то уверенность, что издержки будут покрыты в любом случае, а риск банкротства невелик ввиду значимости производимой продукции еще больше снижает стимулы рабочих и управляющих.

Существование данной организации предполагает наличие нескольких связей поручитель – исполнитель. В этих условиях проведение мониторинга на каждой стадии является нежелательным процессом, ввиду его трудоемкости. Наилучшим путем предотвращения оппортунистического поведения было бы создание системы стимулов, пронизывающих все звенья иерархической цепочки и согласовывающих мотивацию первичного поручителя (потребителей) и конечного исполнителя (управляющего государственным предприятием). Однако ситуация осложняется несогласованностью функций полезности участников данной иерархии. Население беспокоит, прежде всего, качество и экономическая доступность товаров и услуг. Избираемого представителя власти - его политическая карьера. Назначаемый чиновник обеспокоен сохранением своего положения и возможностями роста в рамках бюрократического аппарата. Управляющий также может думать о перспективах роста, но ближайшей его целью является получение более высокого вознаграждения за свои усилия.

Отсутствие права на доход в денежной форме делает предпочтительным получение неденежного удовлетворения, в соответствии с функциями полезности поручителей и исполнителей. Никому из них оказывается не выгодным повышение цен на продукцию: населению, поскольку оно является потребителем, депутату, поскольку принятие подобных популистских решений склоняет в его пользу избирателей, чиновнику, поскольку это приводит к дефициту, а следовательно получению выгод от использования неценовых форм рациионирования. Создание комфортных условий для работы и отдых управляющих и служащих, хотя и приводит к повышению непроизводственных издержек, может никак не отразиться на цене, уплачиваемой конечным потребителем.

Отметим, что как служащие предприятий, так и собственники не могут передать свои правомочия другим экономическим агентам. Это приводит к невозможности специализации индивидов в соответствии с их отношением к риску и ослабляет эффект разделения функций в зависимости от сравнительных преимуществ в их выполнении. Также затруднено использование внешних механизмов контроля за действиями менеджеров (получение биржевой оценки), отсутствует рынок поглощений: сфера деятельности может быть непривлекательной для частного сектора и в то же время государство выступает гарантом перед кредиторами.

Вместе с тем, государственные предприятия имеют сравнительные преимущества в тех областях, где необходимо осуществление долгосрочных инвестиций, а результат оказывается неопределенным и права собственности на него сложно специфицировать, например, в сфере фундаментальных исследований. Кроме того, осуществление некоторых видов деятельности (оборона, охрана порядка) требует высокой достоверности угрозы наказания и признания легитимности власти и создание соответствующих идеологических установок.

Регулируемая фирма. Применение различных методов регулирования, как правило, приводит к снижению прибыли фирмы и ее перераспределению в пользу других экономических агентов, что ограничивает право собственников на присвоение остаточного дохода. Распределение остальных правомочий зависит от

размера предприятия. Если речь идет о крупной корпорации, то право на контроль будет принадлежать управляющему. Собственники, обладающие правом на остаточный доход в ограниченной форме, будут более терпимо относиться к оппортунистическому поведению менеджеров, выражающемуся в принятии неэффективных решений, ведущих к необоснованному увеличению производственных и непроизводственных издержек. Вместе с тем право на контроль также оказывается в большей или меньшей степени ограничено, в зависимости от выбора метода регулирования. Основными факторами при принятии решения являются: достоверность обязательств правительства и органов регулирования по применению выработанных процедур, скорость смены технологии производства, необходимость регулирования объема и качества выпускаемой продукции, а также возможность захвата регулирующего органа. Однако даже в условиях достоверности обязательств органов власти, ограничение прав собственников и управляющих сказывается на возможности получения косвенных оценок действия менеджеров при котировке акций на фондовом рынке.

Регулирование, как правило, применяется для ограничения возможности злоупотребления доминирующим положением со стороны одного из участников сделки, а также в условиях существования положительных и отрицательных внешних эффектов.

В *открытой корпорации* специфическим ресурсом является физический капитал. Именно его владельцы, акционеры, претендуют на право получения остаточного дохода. Вместе с тем, рост размеров предприятия приводит к невозможности реализации этого права небольшой группой хорошо знающих друг друга людей. Для управления крупной компанией требуются специфические знания и навыки, поэтому в этих условиях право собственников на управление сводится к праву контроля за высшими менеджерами, которым также передается право на изменение членства в команде.

Преимущества такой организационной формы состоят в ограниченной ответственности акционеров, что является немаловажным стимулом для мобилизации крупных сумм рискованного капитала в условиях высокого уровня неопределенности. У открытой корпорации шире временной горизонт, поскольку при выбытии одного из членов команды не происходит изъятия специфических ресурсов. Разделение права на остаточный доход, связанного с несением риска, и права на управление также может привести к увеличению экономической эффективности в рамках сложной организационной структуры. Подобная специализация позволяет предложить риск на нейтрально относящегося к нему индивида, каковым является поручитель (владелец акций) и делегировать право принятия решений исполнителю, обладающему специфическими знаниями или информацией.

Вместе с тем распыление права на остаточный доход среди акционеров и делегирование ими права управления высшим менеджерам создает определенные трудности в организации контроля за действиями последних. Функция полезности менеджеров может включать много компонентов, но только при создании определенных стимулов они будут заинтересованы в увеличении прибыли корпорации. В этих условиях прибыль, скорее всего, не достигнет максимального уровня, поскольку менеджеры будут стараться завышать уровень непроизводственных издержек, раздувать штаты, не принимать рискованные решения, экономить собственные усилия.

Среди преимуществ данной организационной формы следует отметить возможность получения дополнительной информации об эффективности действий менеджеров в виде косвенных сигналов с фондового рынка. При снижении уровня дивидендов, со временем падает и доверие акционеров к решениям управляющих, начинается массовый сброс акций, что влияет на их курсовую стоимость. Это имеет ряд негативных последствий для менеджеров всех уровней: снятие с должности, снижение статуса в связи с поглощением компании, создание плохой репутации на рынке менеджерских услуг. Последнее может быть также эффективным средством обеспечения взаимного контроля управляющих, поскольку стороннему наблюдателю трудно выявить, кто именно виноват в ухудшении положения компании.

Появление открытой корпорации связано с развитием технологии массового производства, осуществляемого в условиях значительной экономии на масштабе. Применение подобной технологии требует не только значительных капитальных вложений, но и сложной внутренней организации.

Рассмотрим, каким образом изменения во внутренней организации крупной компании влияют на систему стимулов менеджеров высшего и среднего звена. О. Уильямсон выделяет три базовые структуры управления корпорацией: У-структуру, Х-структуру и М-структуру⁶⁶.

У-структура появилась впервые в США в связи с необходимостью осуществления координации железнодорожных перевозок. В результате децентрализованного получения и выполнения подрядов на строительство железных дорог, технологически единое полотно, оказалось поделенным между автономными собственниками. В этой ситуации повышались издержки координации взаимодействия экономических агентов и заключения контрактов. Попыткой решения проблем стало создание первой в своем роде формальной административной структуры, управляемой профессиональными менеджерами.

После ряда усовершенствований появилась децентрализованная линейно-штабная или унитарная модель организации (У-структура), в рамках которой происходит разделение сфер деятельности между линейными и функциональными менеджерами. Первые являлись руководителями отделений компании, сформированных по географическому признаку, и несли ответственность за руководство работниками, выполнявшими базовые операции. Вторые устанавливали производственные стандарты и размещались в центральном офисе. Все менеджеры подчинялись непосредственно президенту компании. В территориальных отделениях также работали функциональные менеджеры, отвечавшие за транспортные потоки, обслуживание клиентов, ремонт и ведение бухгалтерии. Подотчетны они были не функциональным менеджерам из центрального офиса, а руководителям отделений.

Основным недостатком линейно-штабной модели является многозвенность иерархических ступеней, предполагающая принятие базовых решений высшим менеджментом. Подобная концентрация полномочий является необоснованной и неэффективной по ряду причин. Во-первых, информация, в процессе многократной передачи, как правило, искажается и теряет актуальность. Более того, повышается вероятность проявления оппортунизма служащих в виде сокрытия релевантных данных. Во-вторых, данный способ принятия решений не учитывает ограниченность внимания и познавательных способностей индивидов.

По мере роста размеров корпораций выделенные проблемы приобретали все большую остроту. Функциональные менеджеры уже не могли более распознавать глобальные стратегические цели фирмы и участвовать в их достижении, их больше заботило состояние руководимых ими подразделов. Объем информации также оказался чрезмерным для обработки линейными менеджерами.

Решением стало выделение сравнительно независимых подразделений по функциональному признаку. Этому критерию отвечает модель холдинга (Х-структура) и мультидивизиональная модель (М-структура). Их использование позволяет повысить эффективность внутрифирменного управления, поскольку способствует экономии на познавательных усилиях управляющих, одновременно снижая искажение информационных потоков, ввиду сокращения внутрифирменных коммуникаций.

⁶⁶ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.445-471.

Холдинговая структура появилась раньше мультидивизиональной и, хотя и имела преимущества перед унитарной, с точки зрения возможностей обработки информации, не лишена была существенных недостатков. Подразделения Х-структуры обладают избыточной автономией, что не позволяет высшим менеджерам осуществлять эффективный контроль за деятельностью руководителей функциональных подразделов. В рамках Х-структуры сложно создать механизмы состыковки стимулов, контроля, аудита, разрешения споров, что мешает процессу эффективной адаптации к экзогенным изменениям, ввиду склонности управляющих подразделений к оппортунистическому поведению.

Оппортунизм может проявляться в нескольких формах. Во-первых, в отношениях с дочерними фирмами при перераспределении полученных доходов с целью оптимизации процесса инвестирования. Чем больше автономия подразделений, тем сложнее оценить экономические результаты деятельности структурной единицы, как с помощью аудиторских проверок, так и с помощью угроз наказания за предоставление ложных сведений. Вместе с тем, возможность внутрифирменного перекрестного субсидирования подрывает стимулы руководителей подразделений к сокращению издержек, в том числе непроизводственных. Во-вторых, при принятии ключевых решений органом, состоящим из руководителей структурных единиц, возникает опасность замены глобальных целей развития компании подцелями функциональных подразделений и развитием взаимовыгодного способа принятия решений, когда за предложение голосуют только в ожидании подобного отношения к собственным предложениям.

Для решения этих проблем П. Дюпоном и А. Слоуном в 1920-х годах была разработана мультидивизиональная структура управления, в рамках которой предполагалось существование полуавтономных подразделений. Эти подразделения должны были функционировать на принципах самокупаемости. Основным показателем эффективности являлся показатель величины прибыли, которую удавалось получить, с помощью ресурсов, выделяемых головным офисом. Право использования денежных средств в этих условиях становилось объектом инвестиционной конкуренции между подразделениями. Было сделано еще одно важное нововведение: цели функционирования компании в краткосрочном и долгосрочном периодах определялись разными людьми. Принятие оперативных решений должно быть сосредоточено на низших уровнях иерархии, а стратегических – на высших. Управление процессом производства в рамках подразделения осуществлялось его руководителем, а принятие стратегических решений – стало задачей генеральной дирекции, состоявшей из нескольких генеральных менеджеров с собственным штатом советников и экспертов. Это позволило снизить вероятность принятия взаимовыгодных решений, поскольку менеджеры теперь не выражали интересы одного из подразделений. Кроме того, в рамках М-структуры высший менеджмент имел возможность контролировать и координировать деятельность подразделений, проводить внутренний аудит, распределять ресурсы и осуществлять стратегическое планирование, что создавало у них адекватную систему стимулов к достижению глобальных целей функционирования всей компании.

Таким образом, организационные характеристики М-структуры позволяют учитывать как ограниченную рациональность индивидов, так и их склонность к оппортунизму. Специализация различных уровней иерархии на принятии тактических либо стратегических решений, предотвращает рассеивание внимания, искажение информационных потоков и позволяет использовать выгоды от специализации в получении и применении специфических знаний и навыков.

О. Уильямсон отмечает, выбор У-структуры, Х-структуры или М-структуры осуществляется на тех же основаниях, что и выбор технологии производства и степени специфичности активов (данная модель приводится в последнем разделе). Использование Х-структуры и М-структуры повышает эффективность функционирования корпорации, благодаря улучшению обработки информации. Вместе с тем, применение этих моделей может привести к развитию оппортунизма менеджеров. Гарантии, снижающие риск оппортунистического поведения создаются в рамках М-структуры.

4.4. Взаимодействие институциональных соглашений

Вертикальная интеграция. В предыдущих разделах были рассмотрены некоторые аспекты замещения рыночных отношений внутрифирменными в связи с принятием индивидами решений о добровольном объ-

единения для производства товаров и услуг. Сейчас в центре нашего внимания оказывается добровольное (а иногда и принудительное) слияние двух фирм, ранее автономно осуществлявших свою деятельность на смежных производственных стадиях. Фактически это означает переход к одностороннему управлению транзакциями, предполагающему концентрацию прав на остаточный доход и на контроль в руках собственника единой фирмы.

Вертикальная интеграция – это процесс замещения транзакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными транзакциями.

Среди многих причин вертикальной интеграции в новой институциональной экономической теории приоритетной считается возможность снижения транзакционных издержек. Действительно, в рамках объединенного управления возможна адаптация к непредвиденным событиям без проведения дополнительных переговоров, что является наилучшей гарантией окупаемости специфических инвестиций. Вместе с тем, при переходе к административному управлению возникает проблема согласования системы стимулов исполнителя с целями поручителя. Как правило, для этого используется принцип выплаты вознаграждения, включающего переменную составляющую, изменяющуюся в зависимости от результатов работы.

Рассмотрим последовательно две схемы объединения: поглощение мелкой фирмы, управляемой собственником активов, более крупной и объединение двух крупных фирм, в которых право на остаточный доход и на контроль реализуются отдельно как до, так и после слияния.

Среди недостатков внутрифирменного управления транзакциями следует отметить невозможность применения мощных стимулов, возникающих при объединении права на остаточный доход и на контроль, ввиду отрицательного отношения исполнителя к принятию на себя бремени риска. Очевидно, ситуация меняется, если исполнителем оказывается индивид, ранее являвшийся независимым предпринимателем. Основным теперь является вопрос: изменяется ли эффективность функционирования хозяйственной единицы, ранее являвшейся автономной, при ее присоединении на условиях сохранения права на остаточный доход. Теоретически, это предполагает использование стимулов, ассоциируемых с проведением рыночных транзакций внутри фирмы. В этих условиях принятие оперативных решений осуществляется в рамках подразделения, то есть могут быть использованы преимущества мультидивизиональной организационной структуры. Финансовая независимость подразделения предполагает разработку трансфертных цен, по которым продукция передается на последующие производственные стадии. Проблема возникает в случае необходимости адаптации к изменению рыночной конъюнктуры, предполагающей корректировку трансфертных цен. Руководитель подразделения подвергается риску необоснованного снижения цен, приводящего к уменьшению величины чистого дохода подразделения. Также право на остаточный доход может быть ограничено решением генеральной дирекции об отнесении дополнительных затрат на счет подразделения. Ситуация усложняется, если производство товара или услуги предполагает периодическую разработку и внедрение технологических и организационных нововведений, выгоды от которых, как правило, лишь частично достаются самому инноватору, а издержки, он несет полностью, даже в случае неудач. Руководитель подразделения вынужден соглашаться на условия, выдвигаемые генеральной дирекцией, поскольку он теперь лишен возможности изъять

активы. Его несогласие повлечет не только юридическое, но и физическое отчуждение ранее принадлежавших ему ресурсов: он будет уволен или переведен на другую должность. Вместе с тем, отсутствие у руководителя права собственности на активы может повлечь их нерациональное использование в рамках подразделения.

Рассмотрим другой вариант: в поглощаемой фирме функции собственности и управления уже были разделены. Слияние может иметь различные последствия для мотивации менеджеров. С одной стороны, происходит понижение статуса высших менеджеров до руководителей подразделений, с другой, в рамках объединенной фирмы появляется больше возможностей для карьерного роста. Вместе с тем, в головной фирме могут существовать другие традиции начисления фиксированной заработной платы и выплаты бонусов. В результате слияния возникают также проблемы связанные с повышением бюрократизации управления при расширении фирмы. Во-первых, увеличение размера фирмы, объединяющей множество подразделений, затрудняет выборочное вмешательство, так как все большую сложность представляет оценка деятельности всех хозяйственных единиц. При этом ослабляется контроль собственников за деятельностью высших менеджеров. Во-вторых, руководители подразделений могут стремиться использовать ресурсы фирмы для достижения нестратегических подцелей, что в том числе проявляется в практике принятия взаимовыгодных решений. В-третьих, при изменении технологии будет наблюдаться «зависимость от предыдущего пути развития», означающая, что вместо заключения договоров с новыми контрагентами, фирма будет стараться модернизировать имеющиеся активы. При этом руководитель и служащие подразделения могут оказывать сопротивление, если модернизация приводит к снижению их заработной платы или статуса в фирме.

Таким образом, становится ясно, что вертикальная интеграция ранее независимых контрагентов приводит к ряду негативных последствий, основным из которых является невозможность использования мощных стимулов для повышения эффективности функционирования, присущих рыночным трансакциям. В то же время она служит гарантией окупаемости инвестиций в специфические активы и облегчает принятие адаптивных последовательных решений.

Рассмотрим подробнее, в каких случаях вертикальная интеграция является правильной стратегией с точки зрения минимизации трансакционных издержек. О. Уильямсон выделяет три возможных направления интеграции: со стадией сбыта, со стадией поставки ресурсов (сырья) и присоединение производителей, поставляющих различные компоненты конечного продукта⁶⁷. При этом считается, что существует стержневая технология, интеграция стадий которой является естественной, то есть технологически и экономически обусловленной.

На стадии реализации продукции специфическим ресурсом является репутация производителя. Поэтому, вертикальная интеграция будет осуществляться, если требуются специфические условия по поддержанию качества продаваемой продукции, или специфические знания, необходимые для демонстрации товара, обучения правильному с ним обращению и обеспечения послепродажного обслуживания.

⁶⁷ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.181.

Проблемы оценки качества также могут послужить причиной вертикальной интеграции со стадией поставки ресурсов. Кроме того, для ряда производств переход на использование ресурсов с другими характеристиками (например, из другого месторождения), повышает не только транспортные расходы, но требует подстройки оборудования и получения специфических навыков персоналом. Чем более специфическим является ресурс для данного производства, тем больше вероятность вертикальной интеграции.

Присоединение независимых поставщиков происходит, когда угроза потери репутации не является достаточной для предотвращения оппортунистического поведения. Если выгоды от оппортунизма превысят доходы, получаемые при предоставлении качественных деталей или при адаптации к изменяющимся условиям на основании договоренности об общности интересов, то осуществление в рамках транзакции инвестиций в специфические активы может оказаться под угрозой. Создание односторонних гарантий, при заключении долгосрочных контрактов между независимыми партнерами, влечет за собой переложение риска на предоставляющего гарантии контрагента. Следовательно, чем выше специфичность поставляемых деталей, и чем сложнее определить их качество, тем больше вероятность объединения в рамках единой фирмы.

Гибридная форма институциональных соглашений предполагает возникновение двусторонней зависимости, не требующей полной интеграции. Гибридная форма охватывает широкий спектр контрактных отношений между рыночными и внутрифирменными, что соответствует определенной ранее неоклассической и отношенческой контрактации. Наиболее эффективным способом снижения транзакционных издержек в этих условиях является трехстороннее и двухстороннее управление транзакциями.

Гибридное институциональное соглашение – это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание транзакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Использование технологии, предполагающей применение специфических активов или создание специфических продуктов позволяет уменьшать издержки производства, снижать цену товаров и услуг, повышая, таким образом, выгоды от обмена. Вместе с тем, в отсутствие определенных гарантий, растет риск проявления оппортунистического поведения со стороны одного из контрагентов. Наиболее сильной гарантией является концентрация прав на остаточный доход и на контроль в руках одного индивида, фактически означающая создание иерархической внутрифирменной структуры управления. Вместе с тем, это не позволяет использовать мощную рыночную мотивацию для повышения эффективности работы производителей, а также приводит к снижению экономии от масштаба или разнообразия. Вот почему в определенных условиях может оказаться достаточным создание гарантий, позволяющих использовать стимулирующее воздействие механизма цен, но в то же время снижающих риск проявления оппортунизма со стороны партнера.

Наиболее приемлемым выходом в условиях средней специфичности активов является обращение в специализированный третейский орган, имеющий преимущества в проведении экспертной оценки предмета спора. Сравнительно

низкий потенциал принуждения должен в этом случае быть компенсирован доверием к принимаемому решению по урегулированию конфликтной ситуации.

При повышении уровня специфичности активов, соответствие сторон друг другу приобретает все большее значение, а издержки использование арбитража могут оказаться запретительно высокими, поскольку релевантная информация не всегда верифицируема. В этих условиях необходимо создание гарантий, способствующих пересмотру системы стимулов контрагентов. Речь идет, прежде всего, о предоставлении залогов, заставляющих партнера также нести издержки в случае прерывания отношений.

Вместе с тем, применение гарантий в виде залогов имеет ряд недостатков, являющихся следствием проявления оппортунизма со стороны контрагента, владеющего специфическими активами. В целях изъятия залога он может спровоцировать разрыв контракта (утаив при его заключении релевантную информацию). Ситуация усложняется, если возникают трудности в оценке размера инвестиций в специфические активы. Попытки экспроприации залога также могут быть предприняты в процессе проведения переговоров по пересмотру условий контракта в целях их адаптации к изменившимся условиям рыночной конъюнктуры.

Все перечисленные выше недостатки особенно актуальны в условиях существования денежных залогов. Проблемы могут быть частично решены, если специфические активы будут созданы обоими контрагентами. В этом случае вероятность продолжения их взаимодействия повышается.

Гибридные соглашения часто используются в сферах производства и оказания услуг, где сложно осуществить оценку качества производимой продукции или действий исполнителя. В этих условиях специфическим ресурсом оказывается репутация контрагентов, что обуславливает необходимость создания стимулов у партнера, который может оказывать влияние на создание репутации, для поддержания ее на должном уровне.

Рассмотрим в качестве примера систему франчайзинга. По договору франчайзинга исполнитель (франчайзи) получает от поручителя (франчайзора) право использования торговой марки, а возможно и некоторых специфических знаний и навыков, в обмен на стартовые выплаты и роялти. С точки зрения франчайзора данный договор является выгодным, так как позволяет привлечь капитальные ресурсы в развитие сети на более приемлемых условиях. Кроме того, подобные соглашения позволяют использовать мощную рыночную мотивацию, поскольку право на остаточный доход остается у франчайзи. Франчайзи также выигрывает от возможности быстрого освоения рынка, благодаря выходу на него под известной торговой маркой. Однако, необходимость поддержания репутации торговой марки как специфического актива, приводит к тому, что организационно независимым франчайзи приходится соглашаться на выполнение ряда условий: соблюдать установленные стандарты качества, приобретать сырье только у заранее определенных поставщиков, ограничивать деятельность предоставлением товаров и услуг, предлагаемых под данной маркой. Выполнение некоторых из этих условий, предполагает осуществление франчайзи инвестиций в специфические активы, которые выступают залогом и сигнализируют о достоверности его обязательств. Если в результате проведенных проверок, обнаружится, что стандарты качества обслуживания были нарушены, франчайзи понесет существенные необратимые издержки. В то же время, франчайзи тоже ожидает созда-

ния гарантий со стороны франчайзора, которые могут быть выражены в основании дочерних предприятий, продающих продукцию под той же торговой маркой. Интересен факт, что в рамках франчайзинговых сетей редко осуществляется пересмотр роялти и стартовых выплат, то есть существуют некоторые пределы адаптации, в которых изменение относительных цен не оказывает влияния на отношения контрагентов. Эффективное распределение рисков между поручителем и исполнителем позволяет не только поддержать репутацию, но оказывает, таким образом, влияние на выживание системы в целом.

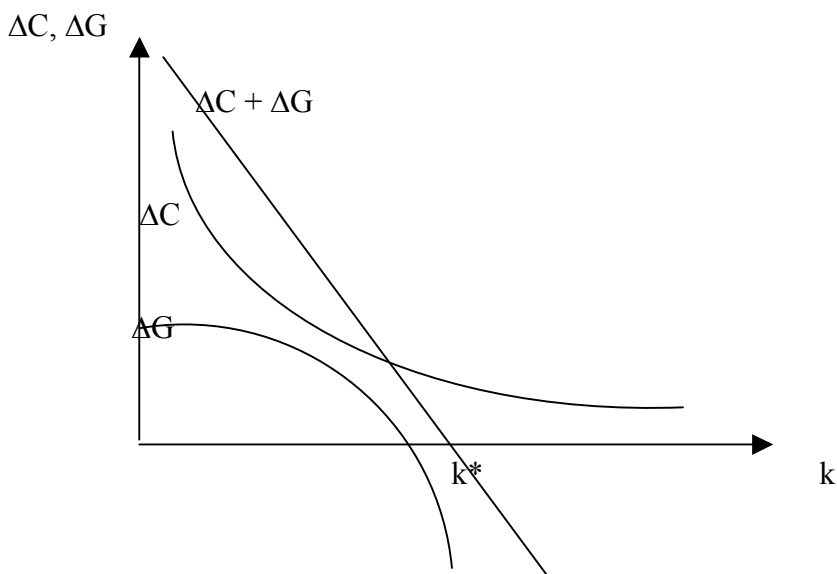
Выбор между дискретными институциональными альтернативами. В ходе предыдущего изложения так или иначе рассматривались вопросы определения сравнительных преимуществ и недостатков различных институциональных альтернатив. В данном разделе будут обобщены полученные выводы и выявлены основные критерии выбора.

Отметим разницу в неоклассическом и неоинституциональном подходе к этому вопросу. На основании предпосылок ортодоксальной неоклассической экономической теории существует возможность моделирования четко идентифицируемого оптимального результата. Таким образом, выбор осуществляется по принципу наибольшего соответствия используемой альтернативы параметрам, определяемым на основании построенных моделей. В процессе моделирования, как правило, происходит отказ от рассмотрения ряда характеристик, которые, тем не менее, при определенных условиях могут оказать существенное влияние на поведение контрагентов в рамках институциональных альтернатив. В новой институциональной экономической теории не предполагается достижение оптимума. Основной целью анализа является выявление сравнительных преимуществ и недостатков дискретных институциональных альтернатив в тех или иных условиях. Процесс выбора альтернативы включает, таким образом, оценку базовых параметров институциональной среды и ключевых характеристик трансакций. Наилучшей из возможных будет альтернатива, в рамках которой происходит минимизация совокупности трансформационных и трансакционных издержек.

Двумя основными видами трансакционных издержек являются затраты на получение информации и предупреждение или предотвращение оппортунистического поведения контрагентов. Эти издержки оказываются взаимосвязанными: чем больше релевантных данных удастся выявить, тем ниже вероятность возникновения оппортунизма. Можно выделить различные виды оппортунистического поведения: непредоставление информации, отлынивание, вымогательство и шантаж. Манипуляция релевантными данными возможна ввиду их асимметричного распределения между контрагентами. Отлынивание характерно для отношений поручителя и исполнителя, когда последнему удастся скрыть недобросовестное выполнение условий контракта, например, прикладывая неоптимальный уровень усилий при выполнении задания. Вымогательству подвержен индивид, инвестирующий в специфические активы. В случае разрыва отношений он несет высокие необратимые издержки. В то же время шантаж возможен со стороны собственника специфических, прежде всего человеческих, активов, поскольку осуществление трансакций с использованием специализированной технологии оказывается выгодным обоим контрагентам.

Способ борьбы с проявлениями оппортунизма зависит от выбираемой структуры управления контрактными отношениями, которая, в свою очередь определяется ключевыми характеристиками транзакции. Как правило, в качестве основной из них рассматривается специфичность активов. Если уровень специфичности низок, то рациональные контрагенты не станут создавать специализированные структуры управления. При возрастании уровня специфичности, стороны постараются предоставить гарантии окупаемости инвестиций. Однако, чем больше ресурсов требуется на создание гарантий, тем в большей степени риск перекладывается на предоставляющего их контрагента. Наилучшим решением возникающих проблем является переход к объединенному управлению, в рамках которого в наибольшей степени возможна минимизация транзакционных издержек, связанных с сокрытием информации, вымогательством и шантажом. Вместе с тем положительный эффект может быть перекрыт, если по каким-либо причинам затруднено использование адекватных способов предотвращения и пресечения отлынивания. В качестве иллюстрации используем схему О. Уильямсона⁶⁸.

Рисунок 4.1. Способы управления транзакциями и уровень специфичности активов



ΔG - разница в между издержками рыночного и внутрифирменного управления транзакциями, ΔC - разница между издержками, возникающими при производстве товара в рамках фирмы и затратами, связанными с закупкой товара на рынке, k - специфичность активов.

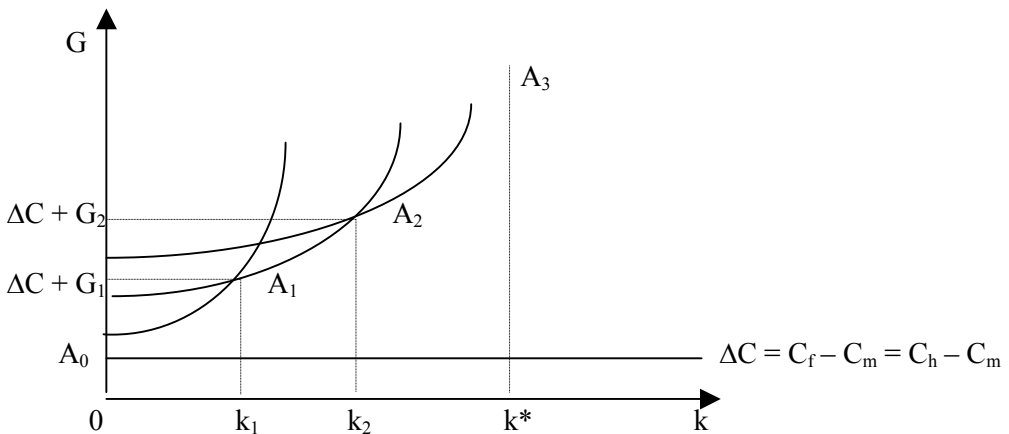
Основной вывод модели: чем выше степень специфичности активов, тем больше выгоды внутрифирменного управления по сравнению с рыночным. Соперничество, сопровождающее рыночный обмен, стимулирует контрагентов к принятию эффективных решений, но с ростом взаимозависимости партнеров возникает риск шантажа и вымогательства, следовательно, возрастают издержки независимых сторон соглашения по обеспечению непрерывности отношений и окупаемости инвестиций в специфические активы. Если контрагенты объеди-

⁶⁸ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат, с.164.

няются для осуществления производства, им приходится затрачивать ресурсы на решение проблем, присущих иерархическим структурам, прежде всего, согласовывать мотивации поручителя и исполнителя. Вот почему при низкой специфичности активов, обуславливающей легкость смены партнера, целесообразно воспользоваться преимуществами стимулирующего воздействия рыночных механизмов; с повышением степени специфичности издержки мониторинга и стимулирования действий исполнителя оказываются меньше издержек, которые стороны понесут в случае разрыва отношений. Эти соображения являются основанием для представления функции ΔG убывающей. Вместе с тем, осуществление производства товара для собственных нужд не позволяет реализовывать экономию от масштаба и разнообразия, а также предполагает отказ от выгод специализации и разделения труда. С этой точки зрения, рыночные закупки всегда будут выгоднее, однако чем выше специфичность используемого оборудования и производимых товаров, тем уже круг потенциальных покупателей, и тем ниже выгоды агрегирования спроса. Вот почему функция ΔC также убывает с ростом специфичности активов. При уровне специфичности активов k^* , контрагентам безразлично, будет ли транзакция осуществлена в рамках рыночного или внутрифирменного механизма управления.

Вместе с тем, существуют гибридные формы управления контрактными отношениями. Схема А.Е. Шаститко⁶⁹, позволяет учесть особенности выбора из трех институциональных альтернатив: рынка, гибрида и иерархии.

Рисунок 4.2. Выбор между рынком, гибридом и иерархией



Где $\Delta C = C_f - C_m = C_h - C_m$, разница в трансформационных издержках в рамках иерархии и гибридных форм, с одной стороны и рынка – с другой; G – уровень транзакционных издержек; k – специфичность активов.

В модели предполагается, что уровень трансформационных издержек фиксирован. Транзакционные издержки увеличиваются нарастающим темпом по мере повышения степени специфичности активов. Снижение затрат на осуществление транзакций возможно при переходе к новой дискретной институциональной альтернативе (от рынка к гибридной форме и далее к внутрифирменному управлению). В точке $A_1(k_1, G_1)$ контрагентам безразлично какой механизм управления использовать. Дальнейшее повышение степени специфичности активов приводит к росту сравнительных преимуществ гибридных форм. Та же логика действует в точке $A_2(k_2, G_2)$, являющейся пунктом перехода к внутрифирменно-

⁶⁹ Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, с.438.

му управлению. Кривую $A_0A_1A_2A_3$ можно рассматривать как линию минимальных транзакционных издержек при различных уровнях специфичности ресурсов или как линию оптимальных контрактов.

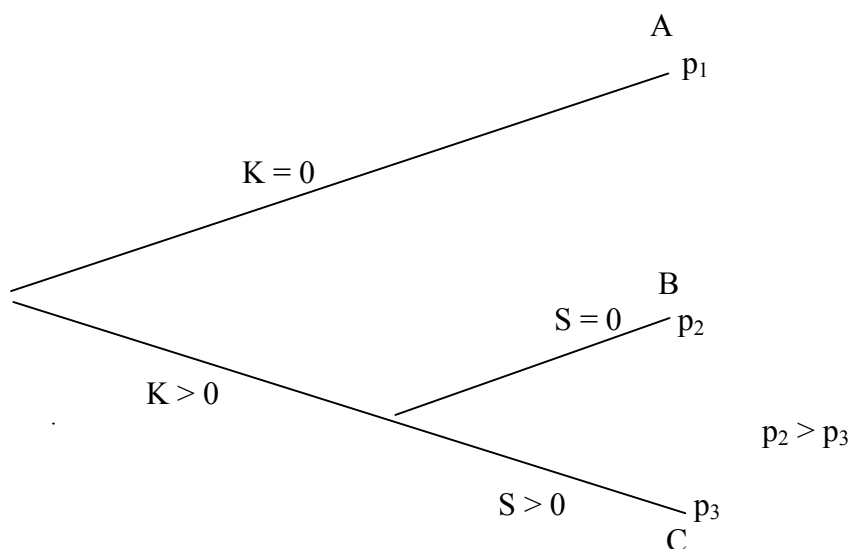
В представленных моделях ключевой характеристикой транзакции признана специфичность вовлеченных в нее активов. Вместе с тем, большое влияние на величину транзакционных издержек оказывает уровень неопределенности, зависящий, в том числе, от существующих институциональных ограничений.

При оценке сравнительных преимуществ институциональной альтернативы необходимо также учитывать ее соответствие характеристикам институциональной среды. На выбор могут повлиять как неформальные правила, так и формальные нормативные и законодательные акты. Система налогообложения, сертификации, прямой запрет использования некоторых организационных форм, оказывают существенное влияние на транзакционные издержки контрагентов. Важной характеристикой является также стабильность правил, экономических показателей, производственной и организационной технологии. Изменение всех этих параметров требует адаптации, в процессе которой возникает риск проявления оппортунистического поведения в любых его формах.

Кроме того, в представленных ранее моделях предполагалось, что степень специфичности активов не влияет на уровень трансформационных издержек. Однако выбор механизма управления транзакциями и технологии производства товара или услуги тесно взаимосвязаны. Таким образом, специфичность используемых активов и способ контрактации являются взаимообуславливающими характеристиками.

Выбор в условиях минимизации совокупности трансформационных и транзакционных издержек может быть показан с помощью следующей схемы О. Уильямсона⁷⁰.

Рисунок 4.3. Выбор при минимизации суммы транзакционных и трансформационных издержек



⁷⁰ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.76.

K – специфичность активов, S – гарантии, p_1 – цена товара, произведенного с использованием активов общего назначения, p_2 – цена товара, в производстве которого были задействованы специфические активы, но стороны не предоставили необходимых гарантий, p_3 – цена товара, для производства которого были осуществлены инвестиции в специфические активы и были предоставлены гарантии их окупаемости.

Наибольшие выгоды от обмена достигаются в точке C , вместе с тем, при невозможности создания гарантий в виде достоверных обязательств или достоверных угроз наказания, снижающих вероятность оппортунизма, контрагентам придется пожертвовать выгодами от использования специализированной технологии, что приведет к росту трансформационных издержек и смещению в точку A . Точка B является наименее привлекательной, так как находясь в ней, стороны вынуждены компенсировать отсутствие гарантий выплатой надбавки за риск.

Таким образом, а priori невозможно определить наилучшую альтернативу. Проведение институционального анализа предполагает узкую фокусировку исследования и по возможности более полный учет всех характеристик отношений, в рамках которых происходит та или иная транзакция.

Основные понятия главы

- Вертикальная интеграция
- Гибридное институциональное соглашение
- Классический контракт
- Контракт
- Механизм управления транзакциями
- Неоклассический контракт
- Неявный контракт
- Отношенческий контракт
- Рынок
- Специфический актив
- Фирма
- Функционально полный контракт

Вопросы для повторения

1. В чем состоит специфика определения контракта в новой институциональной экономической теории?
2. Перечислите основные критерии выделения трех типов контрактов по Макнейлу.
3. Назовите ключевые характеристики транзакций по О. Уильямсону и поясните, как они влияют на процесс обмена.

4. Как изменяются механизмы управления транзакциями в зависимости от изменения характеристик осуществляемых транзакций?
5. Дайте определение рынка и перечислите основные виды транзакционных издержек, характерных для рыночного обмена.
6. Назовите основной критерий классификации рынков в новой институциональной экономической теории.
7. Каковы сравнительные преимущества и недостатки различных типов рынка.
8. Назовите основные причины возникновения фирмы.
9. Какие гарантии против оппортунистического поведения в форме вымогательства существуют в рамках различных механизмов управления транзакциями?
10. Перечислите основные виды транзакционных издержек, характерных для внутрифирменного обмена.
11. По какому критерию в главе осуществляется классификация фирм?
12. Дайте краткую характеристику различных типов фирм.
13. В чем причины вертикальной интеграции?
14. Что из себя представляют гибридные институциональные соглашения?
15. Каковы критерии выбора дискретных институциональных альтернатив?

Вопросы для размышления

1. Какими причинами, на Ваш взгляд, объясняется тот факт, что крупные торговые компании, владеющие распространенными в Европе и мире сетями универсальных магазинов (IKEA, Auchan, C&A, Marks & Spenser и т.д.) в 1990-х г.г. не проявляли интереса (или проявляли лишь незначительный интерес) к российскому рынку, в то время, как ряд крупных производственных транснациональных корпораций (таких, например, как Coca Cola) присутствует здесь с самого начала 1990-х г.г.?
2. Найдите логическое противоречие в утверждении: «Отношенческий контракт характеризуется высокой специфичностью активов, регулярной частотой сделок и высоким уровнем неопределенности».
3. Прокомментируйте следующее утверждение: «Существование различных типов рынков обусловлено различиями в характеристиках потребляемых товаров».

Литература

Основная

Коуз Р. (1993), *Фирма, рынок и право*, М.: Дело.

Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, СПб.: Лениздат.

Шаститко А.Е. (2002), *Новая институциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, гл.12-14.

Дополнительная

Капелюшников Р.И. (1990), *Экономическая теория прав собственности*, М.: ИМЭМО.

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала.

Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, **62** *American Economic Review*, 777-795.

Macneil, Ian R. (1974), Reflection on Relational Contract, **41** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 541-546.

Глава 5. Новая институциональная теория государства.

В соответствии с подходом, предложенным Д. Нортон, понимание которым феномена государства, в свою очередь, перекликается с пониманием этого феномена Максом Вебером,

государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных

Сущность прав собственности в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительным преимуществом в насилии оказывается в состоянии специфицировать и защищать права собственности. При этом под насилием здесь понимается физическое ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) посредством воздействия на его способность реализовывать принимаемые им решения. Важно отметить, что государство может и не применять насилие, более того, при определенных условиях государство функционирует тем более эффективно, чем меньше насилия оно применяет. Сравнительные преимущества государства в осуществлении насилия, о которых известно экономическим агентам, удерживают последних от инвестиций в запрещенное государством перераспределение, направленное на увеличение собственного благосостояния за счет благосостояния других членов общества.

Единственной функцией государства является производство общественных благ, важнейшими из которых являются создание и защита формальных правил. Однако, прежде чем мы подробно рассмотрим эту экономическую функцию государства, нам необходимо определить то место, которое занимают общественные блага в типологии благ.

5.1. Государство как агентство по производству общественных благ

Общественные блага в типологии благ. Отнесение тех или иных благ к разным типам зависит, во-первых, от возможностей исключения кого-либо из числа потребителей блага а, во-вторых, от наличия или отсутствия конкуренции при потреблении блага. Наличие или отсутствие исключительного доступа к тому или иному благу зависит от издержек, связанных с обеспечением исключительности доступа. Например, исключение доступа посторонних людей к собственному кошельку не связано с какими-либо издержками – достаточно спрятать кошелек во внутренний карман пиджака. С другой стороны, исключение доступа к стратегическим военным объектам обеспечивается с помощью целого ряда весьма дорогостоящих процедур. Иными словами, когда мы говорим, что то или иное благо не обладает свойством исключительности доступа, то фактически мы имеем в виду, что издержки исключения запретительно высоки.

Что касается конкуренции при потреблении блага, то это фактически означает, что потребление блага каким-либо субъектом исключает возможность потребления того же самого блага другими субъектами: наличие, например, собственника автомобиля, активно потребляющего это средство передвижения, фактиче-

ски не дает возможности потреблять это благо другим лицам по своему усмотрению (естественно, речь идет о случае, когда права собственности четко специфицированы и хорошо защищены).

С другой стороны, существует большое число благ, потребление которых одним субъектом не препятствует потреблению того же самого блага другим субъектом. Одним из таких благ является информация. Если мы, обладая какой-то информацией, поделимся ей с кем-нибудь, то у нас ее не станет меньше.

Здесь стоит обратить внимание на два обстоятельства. Во-первых, отсутствие конкуренции в потреблении блага фактически означает, что предоставление дополнительной единицы такого блага кому бы то ни было не связано для кого-либо с издержками, то есть, выражаясь экономическим языком, предельные издержки для неконкурентных в потреблении благ равны нулю. Но это отнюдь не означает, что равны нулю вообще все издержки по предоставлению таких благ. В качестве примера можно привести асфальтированную дорогу, по которой постоянно ездит определенное количество автомобилистов. Если число этих автомобилистов увеличится на единицу, то такое увеличение не будет связано с дополнительными издержками для остальных. Однако, издержки строительства и ремонта дороги не только существуют, но и могут быть достаточно большими.

Во-вторых, по мере увеличения числа потребителей блага, оно может из неконкурентного в потреблении превратиться в конкурентное. Например, для продавцов, арендовавших торговые места на только что открывшейся рыночной площадке первоначальный рост числа торговых точек является положительным благом, так как чем больше продавцов, тем богаче ассортимент, и тем больше на рынке покупателей. Иными словами, каждая дополнительная торговая точка привлекает дополнительных покупателей. Увеличение числа покупателей на рынке благоприятно сказывается на объемах продаж всех арендаторов. Однако, с увеличением числа торговых точек на рынке каждый новый продавец, с одной стороны, привлекает все меньше новых покупателей, а с другой стороны, он усиливает конкуренцию между продавцами. Таким образом, если первоначально увеличение числа продавцов на вновь открывшемся рынке будет способствовать увеличению объемов продаж, а следовательно, и росту благосостояния остальных продавцов, то, начиная с какого-то момента, когда число продавцов на рынке достигнет какой-то критической точки отрицательный эффект от роста конкуренции перевесит для «старых» продавцов положительный эффект, связанный с увеличением общего количества покупателей на рынке. В данном примере речь идет о сетевой экстерналии, то есть таком внешнем эффекте, при котором «полезность блага для каждого индивида зависит от количества потребителей данного блага»⁷¹.

В общем виде типология благ представлена в таблице 5.1.

Подавляющее большинство материальных благ обладают свойствами конкурентности при потреблении и исключительности доступа. Такие блага называются частными. Практически все предметы потребления: пища, одежда, жилье и т.д., являются частными благами.

⁷¹ Шаститко А.Е. (2002), *Неоинституциональная экономическая теория*, М.: ТЕИС, с.559.

Таблица 5.1. Типология благ

| Свойства благ | Наличие исключительности доступа к благу | Отсутствие исключительности доступа к благу |
|--|--|---|
| Конкурентность в потреблении | Частные блага | Частные внешние эффекты |
| Отсутствие конкуренции при потреблении | Клубные или коллективные блага | Общественные блага или общественные внешние эффекты |

Для клубных или коллективных благ характерны, с одной стороны, наличие ограничений на доступ к благу для индивидов, не являющихся членами некоего сообщества («клуба»), а с другой стороны – отсутствие конкуренции в потреблении этих благ. Примерами клубных благ могут служить домофон в подъезде или денежные ссуды, которые могут получить члены финансового кооператива.

Следует различать два вида коллективных благ. В первом случае члены коалиции, созданной для обеспечения ее участников коллективным благом в состоянии исключить из числа потребителей этого блага всех тех, кто не принимает участия в предоставлении этого блага. Примером такого рода коалиции может служить закрытый теннисный или иной спортивный клуб: лица, не платящие членские взносы, автоматически лишаются доступа к этому благу.

Существуют, однако, и коллективные блага другого вида. Здесь коалиция, созданная для предоставления некоего коллективного блага является частью группы большего размера, объединенной мотивами, отличными от совместного производства коллективных благ. Такая коалиция в большинстве случаев не в состоянии исключить из числа потребителей этого блага членов большой группы, не входящих в данную коалицию. Например, жильцы подъезда в многоквартирном доме, объединившие свои средства для установки домофона не могут исключить из числа потребителей этого блага своих соседей, отказавшихся принять участие в объединении средств. Или, жители деревни, отремонтировавшие своими силами единственную деревенскую улицу не могут запретить ездить по ней своим землякам, которые не принимали участия в этой совместной акции. В рассмотренных случаях появляется так называемая проблема безбилетника, о которой пойдет речь в следующем разделе.

Под общественными понимаются блага, для которых отсутствуют как исключительность доступа, так и конкурентное потребление

Классическими примерами общественных благ могут служить защита населения страны от угрозы внешней агрессии, повышение общего культурного уровня граждан и т.д.

Говоря об общественных благах, следует обратить внимание на то обстоятельство, что вкусы разных индивидов могут сильно отличаться друг от друга. То, что для одного является безусловно положительным благом, для другого может быть антиблагом. В этом смысле предоставляемые государством общественные блага можно рассматривать как общественные внешние эффекты, которые для одних индивидов могут быть положительными, а для других – отрицательными. Например, для убежденного пацифиста оружие, скорее всего, будет являться антиблагом. Однако, если производство оружия финансируется из государственного бюджета (то есть оружие выступает как средство обеспечения блага

«безопасность от внешней агрессии»), то пацифист вынужден своими налогами оплачивать то, что для него представляет отрицательную ценность.

Наконец, последний вид благ из представленной выше типологии характеризуется, с одной стороны, отсутствием исключительности доступа, а с другой – наличием конкуренции в потреблении. Фактически, в данном случае речь идет о частных положительных внешних эффектах. Примером такого рода благ может служить, в частности, мост через реку, построенный индивидом для собственных нужд в том случае, когда этот индивид не может исключить из доступа к этому благу других людей, не инвестировавших свои средства в строительство моста.

В заключении этого раздела необходимо остановиться на следующем аспекте. В действительности, любое благо может быть предоставлено всеми описанными способами, то есть и как частное, и как коллективное, и как общественное благо. Вопрос, на самом деле, заключается в издержках предоставления блага каждым из этих способов. Иными словами, если государство не обеспечивает своих граждан благом под названием «безопасность на улице», то есть это благо не предоставляется как общественное благо, то в принципе, каждый желающий может за определенную сумму денег нанять себе телохранителя и обеспечить себя благом «безопасность на улице» частным порядком. Очевидно, однако, что в этом последнем случае издержки общества по обеспечению себя этим благом в полном объеме будут несопоставимо выше тех издержек, которые возникают когда это благо предоставляется как общественное.

Множество примеров иного рода, когда частное, по своей природе, благо предоставляется общественным порядком можно почерпнуть из практики организации хозяйства в бывшем Советском Союзе и других социалистических странах. Это касается, в частности, подавляющего большинства производившихся в социалистических странах предметов индивидуального потребления: одежды, бытовой техники, автомобилей и т.д.

Проблема безбилетника и организация коллективных действий. Одним из первых исследователей, заинтересовавшихся проблемой безбилетника и вытекающей из нее проблемой организации коллективных действий был Мансур Олсон. Его знаменитая книга «Логика коллективных действий» увидела свет в 1965 году, однако, она и сегодня остается одной из самых цитируемых работ по данной проблематике. Впоследствии, в книге «Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз» Олсон применил результаты своей «Логики» для объяснения различий в темпах экономического роста между странами и причин развития застойных явлений в экономике.

В общем случае проблема безбилетника определяется как затруднённая осуществлению взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках

Классический пример проблемы безбилетника, авторство которого принадлежит Дэвиду Юму, приводит в своей работе «Границы свободы» Дж. Бьюкенен:

«Допустим, каждый житель деревни знает, что осушение луга окажется выгодным лично для него в том случае, если издержки будут равномерно распределены между всеми членами группы. Однако, ещё более желательной для индивида оказывается ситуация, когда луг осушается другими, что позволяет ему получить выигрыш, не прилагая никаких усилий. В этом случае у каждого индивида возникнет мотив воздержаться от каких-либо добровольных действий, мотив настолько сильный, насколько он считает, что его собственное поведение не зависит от поведения других участников потенциального социального взаимодействия»⁷².

Построенная М. Олсоном экономическая модель совместного производства благ приводит исследователя к выводу, что «оптимальным для индивидуума является такое количество коллективного блага, при котором предельная выгода для группы превосходит предельные издержки во столько же раз, во сколько групповая выгода превышает личную»⁷³. Пусть S_g – размер группы, T – объём коллективно предоставляемого блага, V_g – ценность блага для группы, V_i – ценность блага для индивида, $F_i = V_i/V_g$ – часть общей выгоды, достоящаяся индивиду, C – издержки по получению дополнительной единицы блага, A_i – преимущества индивида от получения какого-либо количества совместно предоставляемого блага, тогда $A_i = V_i - C$. И эта индивидуальная выгода будет изменяться в зависимости от T , а своего максимума она достигнет при:

$$V_i = F_i S_g T$$

Так как:

$$F_i S_g - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$$

Причём F_i и S_g в каждый конкретный момент времени признаются постоянными, то:

$$\frac{\partial A_i}{\partial T} = \frac{\partial V_i}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0$$

Это определяет количество блага, которое приобрёл бы самостоятельно действующий индивид. Для группы это означает, что так как:

$$\frac{\partial V_i}{\partial T} = F_i \frac{\partial V_g}{\partial T}$$

То

$$F_i \frac{\partial V_g}{\partial T} - \frac{\partial C}{\partial T} = 0 \Rightarrow F_i \frac{\partial V_g}{\partial T} = \frac{\partial C}{\partial T}$$

⁷² Бьюкенен Дж. (1997), Границы свободы. Между анархией и Левиафаном// *Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен*, М.: Таурус-Альфа, с.258.

⁷³ Олсон М. (1998), *Возвышение и упадок народов: Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*, Новосибирск: ЭКОР, с.61. Понимание коллективного блага М. Олсоном отличается от современного понимания как общественных, так и клубных благ, которое описано выше: «Коллективное или общественное благо определяется в данной книге как любой товар или услуга, которые удовлетворяют следующему требованию: если их потребляет любой индивид X_i из группы $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$, то их могут потреблять и все остальные члены группы. Другими словами, те, кто не покупают или не платят за это общественное благо, не могут быть исключены из его потребления (если же они исключаются, то мы имеем дело с необщественным благом)» (Олсон М. (1995), *Логика коллективных действий: Общественные блага и теория групп*, М.: Издательство ФЭИ, с.12-13). Иными словами, основным критерием, по которому Олсон относит благо к коллективным или общественным (он не делает различия между двумя этими понятиями) является отсутствие исключительности доступа к благу, тогда как современная экономическая теория, как было замечено выше, относит к коллективным те блага, для которых свойственны, с одной стороны, отсутствие конкуренции в потреблении, а с другой, как раз наличие исключительности доступа.

То есть, прирост дохода группы (dV_g/dT) должен превысить увеличение издержек на столько же, на сколько доход группы превысит доход одного индивида ($1/F_i = V_g/V_i$). Оптимум самостоятельно действующим индивидом будет достигнут при условии, что $F_i > C/N_g$.

«Это означает, что коллективное благо будет обеспечено, если издержки по добыча нию коллективного блага (в оптимальной для каждого индивида точке) настолько малы по сравнению с общей выгодой для группы, что общая выгода превышает общие издержки настолько же (или больше чем), на сколько она превышает выгоду отдельного индивида»⁷⁴.

Отсюда, чем больше размер группы, тем меньшая часть общей выгоды достается ее среднему члену, и, соответственно, тем меньше у него стимулов принимать активное участие в обеспечении группы коллективно предоставляемым благом, тем меньше у него желания участвовать в коллективных действиях и тем острее для группы становится проблема безбилетника. Таким образом, «в малой группе, где индивид получает достаточно большую долю общей выгоды, он выиграет больше даже в том случае, если возьмёт на себя все издержки, чем если он останется без коллективного блага, поэтому существует большая вероятность, что коллективное благо будет обеспечено»⁷⁵.

С другой стороны, на объем совместно предоставляемого блага оказывает влияние гетерогенность интересов участников группы. Под гетерогенностью интересов понимается разница в степени заинтересованности в обеспечении благом между членами группы. Чем выше гетерогенность интересов, тем больше вероятность того, что среди участников группы, созданной для обеспечения своих членов неким благом окажется человек, заинтересованный в этом благом настолько, что он готов нести все издержки по его предоставлению: «Группа, индивиды которой в очень разной степени заинтересованы в получении коллективного блага, и которая добывается блага крайне ценного по отношению к издержкам по его получению, будет ближе к обеспечению себя коллективным благом, чем другие группы с таким же числом участников»⁷⁶. Очевидно, что чем меньшая доля совместно предоставляемого блага достается среднему участнику группы, тем меньше вероятность того, что среди этих участников найдется индивид, готовый понести все расходы по обеспечению группы этим благом. А так как доля блага, достающаяся среднему участнику связана отрицательной зависимостью с размерами группы, то это обстоятельство также неблагоприятно отражается на перспективах обеспечения этим благом больших групп.

В конечном счёте, Олсон выделяет три основные причины, по которым меньшая группа будет более успешно обеспечивать себя таким благом, чем большая:

«Во-первых, чем больше группа, тем меньше доля отдельного индивида в общей прибыли, и тем меньше адекватное вознаграждение за любое групповое действие, и тем дальше удаляется группа от обеспечения себя оптимальным количеством блага. Во-вторых, так как чем больше группа, тем меньше доля общей прибыли, приходящейся на любого индивида или любую подгруппу, состоящую из индивидов этой большой группы, тем меньше вероятность того, что любая подгруппа этой группы, а для отдельного индивида такая вероятность ещё

⁷⁴ Олсон М. (1995), *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*, М.: Издательство ФЭИ, с.21-22.

⁷⁵ Там же, с.39-40.

⁷⁶ Там же, с.41.

значительно меньше, получит достаточное количество блага, чтобы нести издержки по обеспечению даже малого количества этого блага... В-третьих, чем больше число участников группы, тем выше организационные издержки и тем выше то препятствие, которое необходимо преодолеть, прежде чем хоть сколько-нибудь коллективного блага будет обеспечено»⁷⁷.

В реальной экономической и политической практике можно найти множество примеров, подтверждающих выводы Мансура Олсона, касающиеся перспектив совместного предоставления благ в группах различных размеров. Предположим, что на каком-либо рынке действует ограниченное число продавцов, каждый из которых заинтересован в установлении государством входных административных барьеров для аутсайдеров (этот пример иллюстрирует проблему рентоориентированного поведения, на которой мы остановимся подробно несколько ниже). Очевидно, что для того, чтобы такие барьеры были установлены необходимы инвестиции в лоббирование интересов участников отрасли на уровне законодательной и исполнительной власти. Если действующие в отрасли предприятия делят между собой рынок приблизительно в равной пропорции, то заинтересованность всех участников рынка в создании административных барьеров будет примерно одинаковой и перспективы успешного строительства барьеров зависят от количества фирм в отрасли: очевидно, что если компания принадлежит треть рынка, то она будет больше заинтересована в создании административных барьеров входа по сравнению с компанией, чья рыночная доля составляет лишь 10%.

Равным образом, если сравнивать отрасль, где действуют монополист – ценовой лидер и конкурентное дополнение с отраслью монополистической конкуренции, то вероятность появления входных барьеров выше в первой, так как для монополиста может оказаться выгодным полное финансирование строительства барьеров.

Другой пример, приводимый самим Олсоном и подтверждающий его теорию – участие наемных работников в профсоюзных организациях. С одной стороны, не будет откровением тот факт, что члены профсоюзов часто стремятся избежать уплаты профсоюзных сборов или уклониться от участия в собрании профсоюза. Это позволило, в свое время, некоторым противникам профсоюзного движения в США утверждать, что большинство рабочих удерживаются в профсоюзных организациях вопреки их собственной воле. В результате был принят знаменитый Закон Тафта-Хартли, предусматривающий контроль чиновников за выборами в профсоюзных организациях. Однако, «те самые рабочие, которых нужно заставлять платить профсоюзные взносы, голосовали (и обычно подавляющим числом голосов) за профсоюзы с обязательными взносами, так что эта предусматриваемая Законом Тафта-Хартли, вскоре была отменена как бессмысленная»⁷⁸.

Проблемой безбилетника объясняется и так называемая рациональная неосведомленность индивидов в вопросах политики. Подавляющее большинство людей тем или иным образом участвуют в политических процессах, происходящих в обществе. Очевидно, что участие большинства ограничивается голосованием

⁷⁷ Там же, с.43.

⁷⁸ Олсон М. (1998), *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*, Новосибирск: ЭКОР, с.47.

на референдумах и выборах в органы власти различных уровней. Очевидно также, что это самое большинство может действительно оказывать влияние на политические решения, выбирая тех кандидатов, которые будут отстаивать интересы своих избирателей. Еще одна очевидная вещь – информационная асимметрия между продавцами – кандидатами на выборные должности – и покупателями – избирателями, которые «платят» за того или иного кандидата своими голосами. Казалось бы, у избирателей есть все стимулы для преодоления этой информационной асимметрии, избиратели должны прикладывать осознанные и целенаправленные усилия по сбору информации о кандидатах: от количества этой информации самым непосредственным образом зависит будущее благосостояние самих избирателей. Однако, как всем нам известно, подавляющее большинство избирателей зачастую демонстрирует просто забавную неосведомленность в политических вопросах.

По словам Олсона, «выгода... избирателя от тщательного изучения различных вопросов и кандидатов, чтобы понять, какое его решение действительно в его интересах, определяется разницей в ценности для него «правильного» и «неправильного» исхода выборов, *умноженной на вероятность того, что изменение в голосовании этого индивидуума изменит ход выборов*»⁷⁹. Так как вероятность того, что один единственный голос самого обычного избирателя способен как-то повлиять на конечный исход голосования очень близка к нулевой, у избирателей отсутствуют достаточные стимулы тратить свое время и силы на изучение предвыборных программ кандидатов и сбор и обработку иной политической информации. Избиратели проявляют рациональную неосведомленность в политических вопросах.

Основным средством решения проблемы безбилетника в больших группах являются, по Олсону, так называемые селективные или избирательные стимулы.

Селективные стимулы – стимулы, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение коллективным благом или нет

Избирательные стимулы могут быть положительными или отрицательными, выступать в форме наказания для тех, кто уклоняется от участия в коллективных действиях, или в форме поощрения для активных участников коллективных действий.

Примером отрицательных избирательных стимулов являются уголовное указание за уклонение от уплаты налогов или исключение «отлынивающего» индивида из группы, созданной для организации коллективных действий.

Примеры положительных селективных стимулов более разнообразны, потому что, как правило группы для осуществления коллективных действий создаются на добровольной основе и поэтому применение отрицательных стимулов зачастую оказывается невозможным. В первую очередь, положительные избирательные стимулы выражаются в предоставлении участникам коллективных действий неких благ, недоступных для индивидов, не входящих в группу. Известный эпизод из «Золотого тельца», в котором «пиво продается только членам профсоюза» может служить прекрасной иллюстрацией этого инструмента обеспечения участия в коллективных действиях. Другой пример – продажа дефицитных

⁷⁹ Там же, с.52.

деликатесов на избирательных участках в годы советской власти: таким образом поощряются индивиды, принимающие участие в коллективных действиях (в данном случае – в выборах).

В добровольных объединениях людей важную, а зачастую, главную роль играют социальные избирательные стимулы. Практически каждый индивид относит сам себя к какой-либо социальной страте и принадлежит к той или иной более узкой социальной группе, в которой он приобретает какой-то социальный статус. Угроза потери или обесценения этого статуса во многих, если не в большинстве случаев может оказаться достаточным стимулом, обеспечивающим участие индивида в коллективных действиях. Равным образом, «особым уважением и почетом среди членов социально взаимодействующих групп, ищущих коллективных благ, могут пользоваться те, кто особо выделяется своими жертвами ради интересов группы, предлагая тем самым членам группы положительный избирательный стимул»⁸⁰. У социальных избирательных стимулов есть еще одна важная положительная черта: они, в большинстве случаев, очень дешевы, их поддержание не связано для группы со сколько-нибудь серьезными затратами ресурсов и усилий. Фактически, социальные избирательные стимулы появляются и существуют как бы сами собой, без целенаправленных инвестиций в их создание и поддержание.

Однако, социальные селективные стимулы предполагают наличие определенной социальной однородности среди членов группы. Организация и поддержка социально разнородных групп может быть затруднена тем, что «у таких групп скорее всего будут серьезные разногласия по поводу того, какова же природа обсуждаемого коллективного блага, каким бы это благо ни было, и какое его количество приобрести»⁸¹. Кроме того, проблема разнородных групп заключается в различии систем ценностей и поведенческих установок членов таких групп, отсюда – снижение уровня доверия внутри группы и, следовательно, удорожание коллективных действий, так как в этом случае требуются специфические инвестиции в повышение доверия участников группы друг к другу. Фактически, для обеспечения достоверности угроз и обязательств в разнородных социальных группах возникает необходимость залога, который вносится каждой из сторон и который будет утрачен, если этот участник коллективных действий перестанет выполнять свои обязательства. Примером такого решения проблемы безбилетника в разнородных группах может служить достаточно распространенная в парламентах всего мира практика пакетного голосования по законопроектам, поддерживаемым различными политическими группами и парламентскими фракциями. Голосование против пакета в целом означает для участников коалиции не только нарушение своего обязательства поддержать законопроекты партнеров, но и наказание за это нарушение: голосование против всего пакета означает для членов такого объединения голосование против тех проектов, которые представлены и/ или активно поддерживаются ими самими.

Еще одна проблема разнородных социальных групп – отсутствие единой, принимаемой всеми сторонами системы неформальных правил и, соответственно, отсутствие (или значительное ослабление) неписаных, имплицитных контрактов между членами такой разнородной группы. Иными словами, для обеспечения участия членов разнородных социальных групп в коллективных действиях не-

⁸⁰ Там же, с.48.

⁸¹ Там же, с.49.

обходима большая степень формализации отношений, чем в случае с однородными социальными группами, а это увеличение количества и роли формальных правил сопряжено с дополнительными издержками.

Все вышеперечисленное делает во многих случаях невозможным создание и эффективное функционирование разнородных социальных групп для организации коллективных действий. Более того, как показывает практика, даже сравнительно небольшая степень разнородности участников может стать непреодолимым препятствием для совместного предоставления благ. Так, попытка создания кредитного союза (кассы взаимопомощи) в одной из больниц провалилась из-за противодействия младшего медицинского персонала, опасавшегося, что умные и образованные врачи их, глупых и малообразованных, обманут и заберут себе все кредиты.

Необходимость социальной однородности группы для обеспечения эффективных социальных избирательных стимулов во многих случаях предполагает достаточно высокую степень гомогенности интересов участников группы. Этот вывод приходит в противоречие с приведенным выше выводом о том, что степень гетерогенности интересов в группе связана положительной связью с вероятностью появления индивида, настолько заинтересованного в получении блага, что он готов единолично понести все издержки по его предоставлению. Иными словами гетерогенность интересов в группе для осуществления коллективных действий оказывает на объем предоставляемого группой блага, а следовательно, и на эффективность такой группы, двоякий эффект: с одной стороны, с увеличением гетерогенности увеличивается вероятность предоставления блага наиболее заинтересованными в нем индивидами, а с другой стороны, увеличение гетерогенности интересов отражает ослабление социальной однородности группы и, таким образом, сокращает эффективность социальных избирательных стимулов.

Главный вывод работы Мансура Олсона заключается в утверждении того факта, что малые группы специальных интересов будут более эффективно обеспечивать своих членов коллективным благом по сравнению с большими, латентными группами. Этим объясняются, например, факты перехода власти в крупной корпорации от формальных ее владельцев, акционеров, к наемным менеджерам, или успешное лоббирование малыми группами своих интересов в органах государственной власти, несмотря на то, что эти интересы малых групп зачастую противоречат интересам общества в целом.

Однако, этот основной вывод Олсона правомерен лишь для тех благ, которые обладают характеристиками конкурентности при потреблении и отсутствием исключительного доступа, то есть для благ, определенных в нашей классификации как частные внешние эффекты. Снятие предпосылки об эксклюзивном потреблении, как показали в своей работе Памела Оливер и Джералд Марвелл⁸², меняет эти выводы. Действительно, предположим, что предоставляемое совместными усилиями благо является неконкурентным в потреблении, то есть потребление кем-то любого количества этого блага не сокращает потребления этого блага у кого бы то ни было. В этом случае существует прямая зависимость между размером группы, заинтересованной в приобретении блага и вероятностью того, что благо действительно будет предоставлено: «Размер группы ока-

⁸² Oliver, Pamela E. and Marwel, Gerald (1988), The Paradox of Group Size in Collective Action: A Theory of the Critical Mass. II, **53** *American Sociological Review*, 1-8.

зывает позитивный эффект на общее количество индивидов, предоставляющих коллективное благо и на общее количество этого предоставляемого блага»⁸³. Действительно, чем больше размер группы, тем больше, при прочих равных условиях, среди участников объединения будет тех индивидов, которые настолько заинтересованы в предоставлении блага, что готовы оплачивать его самостоятельно, частным порядком, не взирая даже на возникающую проблему безбилетника.

Более того, чем больше размер группы, состоящей из индивидов с гетерогенными интересами, тем меньше, при прочих равных условиях, будет число индивидов, составляющих критическую массу, то есть, минимальное число индивидов, готовых самостоятельно предоставлять благо, необходимое для того, чтобы благо действительно было предоставлено. Последнее связано с тем обстоятельством, что в группе большего размера увеличивается ожидаемое максимальное значение степени заинтересованности индивида в получении блага.

Предположим, что имеется группа из N индивидов, обладающих возможностью доступа к какому-то благу, например, к компьютеру, предположим также, что этот компьютер не оснащен каким-то дополнительным оборудованием, например, модемом. Стоимость модема – 125\$, сумма, с которой готов расстаться средний член группы для того, чтобы приобрести модем для общественного компьютера (то есть, математическое ожидание) – 5\$, стандартное отклонение – 1\$. Предположим также, что существует нормальное распределение заинтересованности индивидов, входящих в группу в установке этого модема. В этом случае при $N = 100$ критическая масса составит 20 человек, при $N = 1000$ – 17 человек, а при $N = 10000$ – 16 человек⁸⁴.

Таким образом, очевидно, что выводы Мансура Олсона о превосходстве малых групп над большими, латентными группами в обеспечении своих членов коллективным благом не могут быть распространены на неконкурентные в потреблении блага, то есть, пользуясь классификацией благ, приведенной в первом разделе, как раз на блага, имеющие коллективный характер.

Создание общественных благ как функция государства. Так как одной из отличительных черт общественных благ является невозможность исключения кого-либо из их потребления, рыночные стимулы не способны обеспечить производство общественных благ. Иными словами, блага, которые характеризуются отсутствием исключительности к их доступу могут производиться частным порядком только в том случае, когда заинтересованность какого-либо индивида или группы в таких благах настолько велика, что этот индивид или группа готовы взять на себя все издержки предоставления таких благ, понимая при этом, что выгоды от потребления производимых благ достанутся не только их создателям, но и всем другим членам общества. Фактически при потреблении общественных благ имеет место размывание прав собственности на эти блага, которое оказывает крайне отрицательное воздействие на стимулы индивидов к производству такого рода благ. Возникает проблема безбилетника, то есть ситуация, когда «каждый из членов группы предпочел бы, чтобы платил кто-то другой, а он лишь наслаждался плодами»⁸⁵.

⁸³ Ibid., 3.

⁸⁴ Ibid., 5.

⁸⁵ Олсон М. (1995), *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*, М.: Издательство ФЭИ, с.19.

Иными словами, без дополнительных стимулирующих механизмов частное предоставление общественных благ если и не становится невозможным во всех случаях, то приобретает характер случайного события, вероятность осуществления которого, при прочих равных условиях, крайне невелика.

С другой стороны, общество заинтересовано в производстве общественных благ, важнейшими из которых являются спецификация и защита прав собственности. Более того, наличие этих благ является ключевым условием существования экономики, основанной на таких институтах, как рынок или частная собственность. В противном случае издержки частной спецификации и защиты прав собственности могут оказаться запретительно высокими для многих индивидов, а остальные вынуждены будут инвестировать значительные ресурсы в обеспечение исключительности доступа к своей собственности.

Кроме того, режим, при котором права собственности специфицируются и поддерживаются исключительно частным порядком весьма нестабилен, и эта нестабильность возрастает прямо пропорционально развитию технологии производства оружия. Осознание экономическими агентами, действующим в таком обществе, шаткости существующего порядка и вытекающей из него угрозы для своей собственности приведет к сокращению у них экономических горизонтов планирования и росту индивидуальной ставки дисконтирования будущих доходов, подрывая, таким образом, стимулы к осуществлению не только долгосрочных, но и среднесрочных инвестиций.

Таким образом, государство, в определенном смысле, явление весьма парадоксальное, так как ключевые, основополагающие институты современного господствующего экономического порядка – рынок и частная собственность – фактически оказываются нежизнеспособными без механизмов, основывающихся на прямо противоположных принципах. Отсутствие, либо недостаточное производство общественных благ может привести общество, основанное на принципах частной собственности, к ситуации, напоминающей положение вещей на планете Плюк в галактике Кин-дза-дза, где спецификация и защита прав собственности связана для большинства граждан с запретительно высокими издержками, поэтому большинство необходимых атрибутов современного общества фактически отсутствует.

Рассматривая государство как агентство по производству общественных благ, необходимо обратить внимание на две вещи. Во-первых, государство может как самостоятельно производить общественные блага (например, такие блага как оборона от внешней агрессии или установление единых общегосударственных стандартов), так и финансировать их производство частными структурами (например, строительство автомобильных дорог или утилизация мусора). И в том и в другом случае государство берет на себя расходы, связанные с производством общественных благ.

Во-вторых, практически все производимые государством общественные блага можно свести к спецификации и защите прав собственности и свободы. Это касается и тех благ, которые, на первый взгляд, не имеют к спецификации и защите прав никакого отношения. В частности, предоставление в необходимом обществе объеме такого блага, как «равномерное распределение доходов» влияет на стимулы наименее обеспеченных членов общества, уменьшая их склонность к совершению преступлений. Это приводит к снижению уровня преступности в обществе и, таким образом, сокращению частных и общественных расходов на

защиту прав собственности и свободы. Другой пример – общественное благо под названием «средний уровень образования членов общества». Как показывают эмпирические исследования, склонность индивидов к участию в противоправных действиях сокращается по мере роста их образовательного уровня. Этот факт объясняется, во-первых, тем, что ожидаемый уровень доходов индивида напрямую зависит от уровня его образования, а во-вторых, тем, что увеличение образованности изменяет предпочтения индивидов, увеличивая для них нематериальные издержки совершения преступлений.

Производство и защита правил как общественное благо. Государство специфицирует и защищает права собственности и свободы путем создания и поддержания системы формальных правил. О том, насколько установленные государством формальные правила соответствуют экономическим интересам общества, речь пойдет ниже. В этом же разделе мы остановимся на общественном характере этого блага.

Что касается формальных правил (также, впрочем, как и неформальных) общественный характер этого блага фактически означает их принятие всеми или, по крайней мере, подавляющим большинством членов общества. По словам Д. Норта, «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... они задают структуру человеческого взаимодействия – будь то в политике, социальной сфере или экономике»⁸⁶.

Иными словами, отсутствие неких единых, принимаемых всеми или, по крайней мере, большинством членов общества правил (как формальных, так и неформальных) затрудняет экономический обмен между индивидами. Более того, когда единых правил не существует обмен, скорее всего, будет просто невозможен. Рассмотрим такую ситуацию: существует группа людей, не связанных между собой какими-либо едиными для всех ограничениями, то есть каждый член группы сам формирует для себя правила поведения в каждой конкретной ситуации, ориентируясь на собственные предпочтения, привычки и т.д. Предположим также, что часть индивидов в этой группе придерживаются при взаимодействии с другими индивидами, условно говоря, «честной» стратегии поведения, не предполагающей обман контрагента, а другая часть индивидов из этой группы, наоборот, склонна к оппортунистическому поведению. Еще одна необходимая для нашего примера предпосылка – *ex ante* отсутствие у входящих в группу индивидов информации о том, к какой именно части группы («честной» или «оппортунистической») принадлежит тот или иной человек. Иными словами, каждый член группы может уверенно предсказать характер поведения в случае взаимодействия только одного человека – себя самого.

Предположим далее, что двое индивидов, входящих в эту группу пытаются заключить сделку, предполагающую взаимовыгодный обмен продуктами труда. Далее, наличие информационной асимметрии между сторонами (эта асимметрия может быть связана с характером обмениваемых благ) позволяет реализовать оппортунистическую стратегию поведения в том случае, если один или оба ин-

⁸⁶ Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.17.

дивиды принадлежат к «оппортунистической» группе. Пусть платежная матрица выглядит следующим образом:

| | | | |
|-----------|---------------|------------|---------------|
| | | Индивид А | |
| | | Обманывать | Не обманывать |
| Индивид В | Обманывать | (4; 4) | (0; 18) |
| | Не обманывать | (18; 0) | (10; 10) |

Если индивид А принадлежит к «честной» части группы, а индивид В – к «оппортунистической», доминирующей стратегией будет (не обманывать; обманывать) и выигрыш А будет равен 0, в то время как выигрыш В составит 18 денежных единиц⁸⁷.

Очевидно, что если для А возможно повторное взаимодействие (причем, совершенно не обязательно с индивидом В, а вообще, с любым индивидом из данной группы), перед А возникает дилемма: либо пренебречь возможными выгодами и вообще не совершать обмен, либо изменить свою стратегию поведения на оппортунистическую. Доминирующей стратегией в последнем случае будет (обманывать; обманывать) (в том случае, если контрагент А принадлежит к «оппортунистической» части группы), либо (обманывать; не обманывать) (если контрагент из «честной» части). Вполне понятно, что после ряда такого рода взаимодействий в группе не останется индивидов, придерживающихся «честной» стратегии поведения и при этом желающих вступать в отношения обмена с другими членами группы. Доминирующей стратегией для всех сделок станет стратегия (обманывать; обманывать) и совокупный общественный выигрыш от **каждой** сделки будет на 12 единиц меньше того выигрыша, который был бы возможен, если бы все члены данной группы придерживались «честной» стратегии. Фактически, в данном случае, при отсутствии единых правил, принятых всеми членами группы, или, по крайней мере, неким критическим большинством последних, имеет место ситуацию ухудшающего отбора, что, разумеется, не может не сказаться отрицательно на благосостоянии всей группы.

Приведенные выше рассуждения, вообще говоря, справедливы для любых правил: как формальных, так и неформальных. И те и другие представляют собой неконкурентные в потреблении блага и, при прочих равных условиях, благосостояние общества тем выше, чем больше его членов руководствуются едиными формальными или неформальными правилами. Заметим, что речь в данном случае идет лишь о распространении единых правил там, где раньше ничего подобного не было, а не о замене одной системы правил на другую. В последнем случае экономические последствия для общества однозначно определить нельзя.

Формальные правила обладают перед правилами неформальными рядом преимуществ. Во-первых, издержки распространения неформальных правил, в общем случае, выше, по срав-

⁸⁷ В данной платежной матрице отражены только материальные выгоды индивидов при выборе той или иной стратегии поведения: здесь отсутствуют, в частности, моральные выгоды индивида, принадлежащего к «честной» части группы, связанные с отсутствием для него необходимости обманывать своего контрагента. Иными словами, первоначальный выбор индивидом, принадлежащим к «честной» части группы, соответствующей неоппортунистической стратегии обусловлен не только отраженными в данной матрице материальными условиями взаимодействия, но и экзогенно заданными первоначальными поведенческими установками этого индивида, которые, в свою очередь, могут быть отражением его предыдущего опыта такого рода взаимодействий, воспитания, личностных характеристик и т.д. В этом смысле представленная платежная матрица, строго говоря, не является простой задачей теории игр.

нению с издержками распространения правил формальных. Последние, в силу этого, могут быть распространены на большие группы людей и на большие территории, по сравнению с неформальными правилами.

Во-вторых, формализация правил позволяет обществу экономить на трансакционных издержках, в частности на издержках измерения: «Возрастающая сложность общества, естественно, повышает отдачу от формализации ограничений (которая становится возможной с развитием письменности), а технологические изменения способствуют снижению издержек оценки и поощряют применение точных, стандартизированных мер и весов»⁸⁸.

В-третьих, формальные ограничения поддерживаются государством, что, в большинстве случаев, соответствует интересам общества.

Вообще говоря, вопрос о том, является ли защита правил общественным благом не столь тривиален, каким может показаться на первый взгляд. В современной экономической теории по-прежнему остается распространённой точка зрения, в соответствии с которой предоставление блага «защита правил» частным порядком, вообще говоря, более эффективно для общества, чем производство этого блага как общественного. В частности, такую точку зрения отстаивали в своей очень известной работе нобелевские лауреаты по экономике Джордж Стиглер и Гэри Беккер⁸⁹. В модели, представленной этими исследователями индивиды и частные фирмы самостоятельно преследуют нарушителей закона, задерживают их и, соответственно, им же достаётся и штраф, взыскиваемый с правонарушителей (этот штраф включает и возмещение частных расходов на преследование и задержание нарушителей). В том случае, если частной фирме не удастся поймать преступника, она, естественно, вынуждена взять на себя все расходы, связанные с этой неудачной попыткой. Важно заметить, что в модели Беккера - Стиглера существует только одна форма наказания преступников – денежный штраф, как компенсация нанесенного ущерба. Основной вывод американских исследователей заключается в том, что частная защита прав в два раза эффективнее их общественной защиты.

Подход Стиглера и Беккера был подвергнут критике, в частности, со стороны не менее известных экономистов Ричарда Познера и Уильяма Ландеса. Вообще говоря, идея частной защиты формальных правил только на первый взгляд кажется неожиданной и даже революционной. «При защите контрактов, в случаях гражданских правонарушений и нарушений прав собственности, например, роль государства ограничивается, по существу, поддержанием судебной системы; действительно, защита большинства контрактов, как формальных, так и неформальных, обеспечивается просто угрозой разрыва отношений с нарушителем»⁹⁰. Другие примеры частной защиты правил: деятельность полицейских информаторов и шантажистов. В прошлом частная защита формальных правил распространялась и на криминальное право, в частности, парламент и муниципальные власти Англии в эпоху Революции платили вознаграждение за задержание и осуждение преступников, и в случаях, когда преступник наказывался штрафом, этот штраф делился между Коронай и тем, кто задержал преступника.

⁸⁸ Там же, с.67.

⁸⁹ Becker, Gary. S. and Sigler, George J. (1974), Law Enforcement, Malfeasance and Compensation of Enforcers, *3 Journal of Legal Studies*, 1 – 18.

⁹⁰ Landes, William M. and Posner, Richard A. (1974), The Private Enforcement of Law, *NBER Working Paper Series*, Working Paper No.62, 1.

В действительности, как показывают Ландес и Познер, заключение Беккера и Стиглера о большей общественной эффективности частной защиты формальных правил не может быть признано абсолютно верным даже в той гипотетической ситуации, которая как раз и была ими рассмотрена, когда единственным способом наказания преступников являются денежные штрафы, налогообложение частных защитников правил отсутствует, а индивиды обладают полной информацией, что означает фактическую невозможность судебных ошибок и оппортунистического поведения.

Снятие этих недостаточно реалистичных предпосылок еще в большей степени подкрепляют такую точку зрения.

Во-первых, в ситуации, когда защита формальных правил осуществляется индивидами или частными фирмами на тех же принципах, что и любая другая экономическая деятельность, очевидно, что также как и любая другая экономическая деятельность, частная защита формальных правил должна облагаться налогами. Налогообложение, однако, создает разрыв между той суммой, которую в виде штрафа платит преступник и той, которую в итоге получает коммерческая фирма, задержавшая его и/ или доказавшая его вину. Этот разрыв создает предпосылки для сговора между преступником и частным защитником формальных правил: дача преступником взятки тому, кто его задержал или доказал его вину выгодна обеим сторонам. Стоит заметить, что критика Стиглером и Беккером общественного механизма защиты формальных правил опирается, в первую очередь, на тот факт, что государственная поддержка правил создает стимулы для взяток и коррупции. В случае, когда частные защитники правил облагаются налогами, этот аргумент может быть с равным успехом применен и к частному механизму защиты.

Во-вторых, если допустить возможность ошибок в правоприменении. В этом случае у частных фирм и индивидов, действующих на рынке защиты формальных правил появляются стимулы к оппортунистическому поведению. Действительно, их доходы напрямую зависят от количества совершаемых преступлений (чем выше уровень преступности в обществе, тем, при прочих равных условиях, дешевле обходится поимка и установление вины среднего преступника). Оппортунистическое поведение частных защитников правил может реализовываться в различных формах:

1. Обвинение может быть сфабриковано. То есть частные фирмы, занимающиеся защитой формальных правил могут задержать невиновного человека за преступление, которого не было.
2. Невиновный может понести наказание за преступление, которого он не совершал, так как доходы частных защитников закона зависят от количества пойманных ими преступников.
3. Частные защитники формальных правил могут спровоцировать индивида на нарушение закона.
4. Зная о готовящемся преступлении, частные полицейские не станут его предотвращать, а дождутся его совершения, так как наказание преступника, а следовательно и доходы тех, кто его задержал будут в этом случае выше (предполагается, что тяжесть наказания напрямую зависит от причиненного преступником ущерба).

В-третьих, если отказаться от нереалистичной предпосылки о штрафах, как единственной форме наказания правонарушителей и допустить возможность

тюремного заключения преступников, станет ясно, что без дополнительного стимулирования со стороны государства частные фирмы не смогут бороться с преступностью. Если же государство будет оплачивать услуги частных фирм и индивидов по задержанию преступников и установлению их вины, то, во-первых, общество вынуждено нести дополнительные расходы, а во-вторых, у этих фирм и индивидов появляются стимулы к рентоориентированному поведению, так как вознаграждение частных защитников формальных правил в такой ситуации зависит от государственной перераспределительной системы.

Сравнивая эффективность частного и общественного механизмов защиты правил, нельзя, однако, не коснуться еще одной из принятых Беккером и Стиглером, а затем и Ландесом и Познером предпосылок, а именно, предположения, что издержки задержания и осуждения преступников не зависят от того, каким порядком, частным или общественным, осуществляется защита формальных правил. Эта предпосылка была снята Полински⁹¹, который пришел к следующим выводам:

«Выгоды от координации усилий по защите правил – например, исключение дублирования следственных усилий и эксплуатация экономии на масштабе при обработке информации – доступны в условиях государственной или монополярной защиты правил и не достижимы в условиях конкуренции. Во-вторых, мотив получения прибыли, как можно предположить, приведет к тому, что издержки частной защиты правил будут ниже издержек их общественной защиты. В-третьих, когда доходы от штрафов в ситуации государственной защиты правил не покрывают расходов, возможно появление издержек мертвого груза, связанных с финансированием этих расходов из других источников. Соответственно, если доходы от штрафов превышают расходы на борьбу с преступностью, эффективный уровень общественных усилий должен быть ниже. Уравновешивая эти соображения, можно предположить, что монополярная защита правил будет дешевле их защиты в условиях конкуренции, но общественная защита будет более или менее дороже частной»⁹².

Однако, тот факт, что частная защита формальных правил скорее всего окажется дешевле их общественной защиты еще не означает, что первая предпочтительнее второй с точки зрения общественного благосостояния. Основная цель частных компаний, занимающихся борьбой с преступностью – максимизация прибыли, то есть максимизация количества пойманных преступников. Последнее, как отмечалось выше, напрямую связано с уровнем преступности в обществе. Основная цель общества – сокращение количества совершаемых преступлений, именно поэтому основной функцией наказания является сдерживание потенциальных преступников. Однако, частные защитники права ни коим образом не заинтересованы в таком сдерживании, и это, пожалуй, главный аргумент в пользу общественной защиты формальных правил.

⁹¹ Polinsky, A. Mitchell (1980), Private versus Public Enforcement of Fines, *9 Journal of Legal Studies*, 105-127.

⁹² Ibid., 107.

5.2. Спонтанный экономический порядок и идеальные типы государства

Происхождение государства: экономическая теория анархии. Важно заметить, что из наличия у государства сравнительных преимуществ в эффективности производства общественных благ так или иначе связанных со спецификацией и защитой прав собственности не следует непосредственно необходимость его возникновения: далеко не каждый эффективный общественный институт оказывается жизнеспособным институтом. Для того, чтобы объяснить процесс генезиса государственной власти необходимо обратиться в первую очередь к целевым функциям индивидов, составляющих основу этой власти.

Вопрос о происхождении государства интересовал множество людей еще до появления экономической науки как таковой. Определенный прорыв в объяснении причин и механизмов возникновения государственной власти был достигнут философией Нового Времени.

Этот прорыв связывают, в первую очередь, с именами английских философов Томаса Гоббса и Джона Локка и француза Жана-Жака Руссо. Каждый из них принимал за точку отсчета общественного развития некое «естественное состояние» общества – состояние, которое многие современные исследователи называют «анархией». Вообще говоря, каждый из этих философов понимал под категорией «естественное состояние» нечто свое, причем понимания Гоббса и Руссо достаточно близки друг к другу (хотя оценивается это естественное состояние ими диаметрально противоположно) и сильно отличаются от понимания естественного состояния общества Джоном Локком.

«Естественное состояние» по Гоббсу и Руссо предполагает фактически полное отсутствие какого-либо положительного сотрудничества между находящимися в нем индивидами, поэтому права собственности и все остальные атрибуты цивилизации отсутствуют как таковые. Однако, как убедительно показали многочисленные антропологические исследования и исследования биологов, занимающихся изучением поведения приматов, в такого рода «естественном состоянии» никогда не находились (да и не могли находиться) не то что люди, а даже высшие приматы.

Нет никаких сомнений в том, что предок у людей и у человекообразных обезьян (горилл и шимпанзе) один и тот же. Из общих особенностей социального поведения людей и человекообразных обезьян мы можем сделать заключение о гомологичности их поведения, обусловленности его существованием одного и того же предка и у тех, и у других. Шимпанзе, так же как и люди, живут группами, их поведение регулируется с помощью внутригрупповых правил, в этих группах существует устойчивая иерархическая система. Более того, исследователи обнаружили у шимпанзе зачатки частной собственности и даже нечто, очень напоминающее человеческие войны. Таким образом, по словам П. Рубина: «Никогда не было такого времени, когда люди жили бы без общественных правил. По мере того, как наши предки развивались и становились более разумными, правила усложнялись, но состояния, в котором люди жили бы без правил не может быть

определено. «Естественное состояние», в таком случае, описывается правилами, существовавшими на тот момент, когда люди стали людьми»⁹³.

Таким образом, «естественное состояние» в понимании Руссо и Гоббса представляет собой химеру, никогда не существовавшую в действительности. В современном понимании, анархическое состояние общества – это система, в которой участники захватывают чужие ресурсы и защищают свои при отсутствии регулирования этого процесса сверху. Анархия – «это не хаос, а скорее спонтанный порядок»⁹⁴. Такое понимание анархии достаточно близко к пониманию «естественного состояния» общества Джоном Локком: в «естественном состоянии» по Локку присутствуют такие институты, как церковь, семья, собственность и т.д., нет только института государственной власти. Иными словами, Хиршлейфер и другие современные исследователи, вслед за Локком, рассматривают анархию, как феномен, описывающий взаимодействие не обособленных индивидов, а их групп, абстрагируясь от механизмов взаимодействия индивидов внутри этих групп. При таком подходе с помощью категории анархического взаимодействия могут быть описаны не только взаимоотношения первобытных племен, но и, например, международная борьба за контроль над мировыми ресурсами, ведущаяся на уровне независимых государств или любая война между независимыми государствами.

В истории экономики существует множество примеров более или менее длительного существования сообществ без центральной власти. Существует масса исследований, объясняющих причины устойчивого существования таких сообществ. В частности, по мнению Глакмана, исследовавшего жизнь народа нуэров, главными среди этих причин являются наличие в таких сообществах институтов возмездия за нанесенный ущерб, поддерживаемых специальными группами возмездия: именно таким образом, в частности, до сих пор поддерживается существующий даже в некоторых европейских сообществах институт вендетты, предполагающий, что все кровные родственники несут коллективную ответственность за каждого члена группы⁹⁵. Другим важнейшим институтом, поддерживающим равновесие в безгосударственных сообществах, Глакман называет институт компенсации: механизм избежания возмездия с помощью значительной материальной компенсации. Оба этих института выступают в роли средств сдерживания потенциального нарушителя, снижая, таким образом, издержки обеспечения прав собственности.

Ричард Познер сосредоточивает свое внимание на роли, которую играет в безгосударственных сообществах институт взаимного страхования от голода⁹⁶. Отсутствие развитой технологии общественного производства, низкий уровень развития научно-технических знаний, ограниченный ассортимент производимой в таких сообществах продукции, отсутствие внешней торговли, слабое развитие техники делают риск неурожая в первобытных земледельческих сообществах колоссальным. Поэтому главным экономическим мотивом индивидов в таком сообществе становится не максимизация индивидуального дохода, а выжива-

⁹³ Rubin, Paul H. (1998), *The State of Nature and the Evolution of Political Preferences*, *Department of Economics Emory University Working Paper Series*, 4.

⁹⁴ Hirshleifer, Jack (1995), *Anarchy and its Breakdown*, **103** *Journal of Political Economy*, 26.

⁹⁵ Gluckman, Max (1956), *Custom and Conflict in Africa*, Oxford: Basil Blackwell.

⁹⁶ Posner, Richard A. (1980), *A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law*, **23** *Journal of Law and Economics*, 1-53.

ние, которое легче обеспечить не по одиночке, а всей группой. Поэтому в таких группах и возникают институты взаимного страхования, включающие в себя распределение внутри группы излишков урожая, приношение даров, брачные и родственные правила и другие институты, способствовавшие относительному выравниванию богатства у всех членов сообщества.

Наконец, Амбек, исследовавший в своих работах механизмы формирования и поддержания прав собственности во время калифорнийской «золотой лихорадки»⁹⁷, выделил в качестве еще одного необходимого условия жизнеспособности безгосударственного сообщества относительно равномерное распределение потенциала насилия в таком сообществе. Независимые старатели в модели Амбека распределяют свои усилия между добычей золота на своем участке и насилием, которое принимает форму вытеснения других лиц с участка земли. Отдача от усилий и в том, и в другом случае сокращается, поэтому каждый старатель будет стремиться к равенству предельных продуктов усилий обоих типов. Иначе говоря, индивид, обладающий сравнительными преимуществами в осуществлении насилия будет, при прочих равных условиях, обладать участком бóльшим, по сравнению с другими старателями, участком земли. Если снять предпосылку об относительно равномерном распределении потенциала насилия, увеличивается вероятность появления такого индивида или группы, который найдет для себя выгодным захватить все имеющиеся участки. Если, далее, мы предположим, что потенциал насилия, при прочих равных условиях, распределяется пропорционально богатству членов общества, то выводы Амбека и Познера тесно связаны друг с другом.

На сегодняшний день спонтанный экономический порядок сохранился только в наименее развитых обществах (да и то, лишь отчасти). Поэтому вопрос о том, почему такой порядок оказывается нежизнеспособен в долгосрочном аспекте представляется более интересным, чем вопрос о механизмах самоподдержания такого порядка. Для того, чтобы ответить на этот вопрос обратимся к теории анархии, предложенной Джеком Хиршлейфером.

Первоначально в его модели действуют всего два индивида или группы, распределяющие имеющиеся у них ресурсы между производством благ и насилием, целью которого является не только захват чужих ресурсов, но и защита собственных (захват чужих потребительских благ и защита своих в модели не рассматривается):

$$R_i = a_i E_i + b_i F_i$$

Где $i = 1, 2$; E_i – производственные усилия i -того индивида, F_i – его военные усилия; a_i и b_i — издержки конверсии единицы ресурсов в производственные и военные усилия соответственно.

Интенсивность производственных и военных усилий i -того индивида определяется как:

$$e_i \equiv \frac{E_i}{R_i}, f_i \equiv \frac{F_i}{R_i}$$

Соответственно:

$$a_i e_i + b_i f_i = 1$$

Далее, Хиршлейфер рассматривает доход, получаемый каждым из индивидов как степенную функцию от используемых ресурсов:

⁹⁷ См.: Umbeck, John R. (1978), A Theory of Contractual Choice and the California Gold Rush, 2 *Journal of Law and Economics*, 421-437; Umbeck, John R. (1981), *A Theory of Property Rights with Applications to the California Gold Rush*, Ames: Iowa State University Press.

$$Y_i = E_i^h = (e_i R_i)^h$$

Доля ресурсов, которую контролирует каждый из индивидов определяется эффективностью военных усилий и равняется p_i ($p_1 + p_2 = 1$; $R_i = p_i R$). Технология конфликта отражается функцией успеха в соперничестве (Contest Success Function – CSF), которая определяет пропорцию успеха (p_1/p_2) как функцию относительных военных усилий (F_1/F_2):

$$\frac{p_1}{p_2} = \left(\frac{F_1}{F_2} \right)^m$$

Здесь m – ключевой для дальнейшего анализа «параметр решительности», отражающий эффективность наступательных военных усилий, относительно эффективности оборонительных усилий, $m > 0$.

Из предыдущего уравнения можно получить доли ресурсов, контролируемых каждым из индивидов, как функциональные зависимости от F_1 и F_2 :

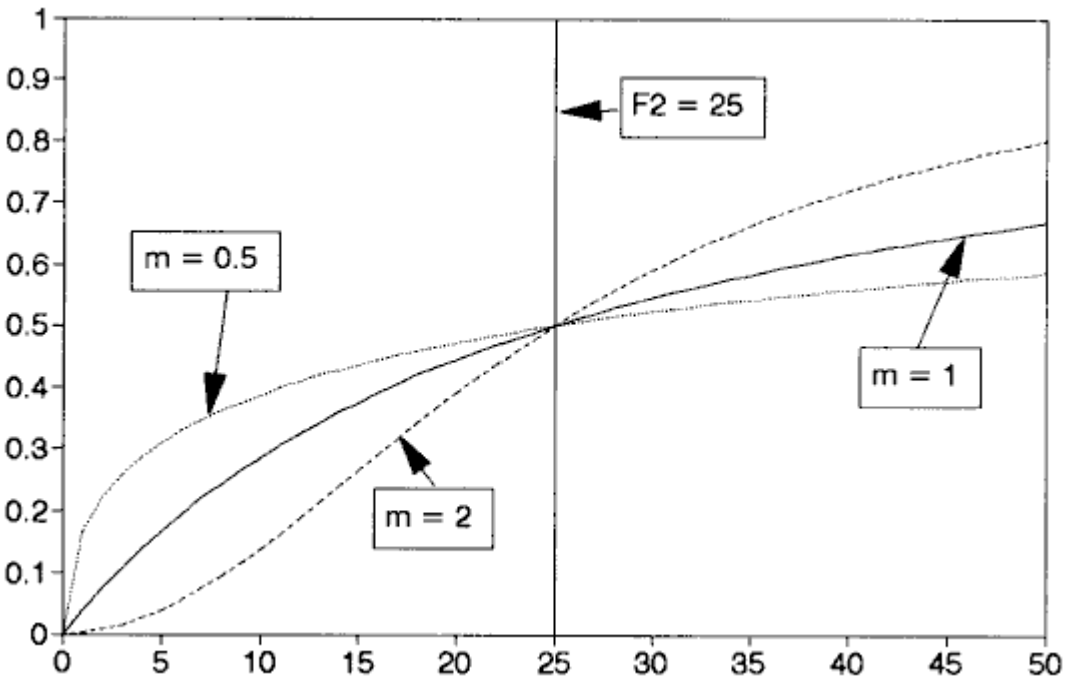
$$p_1 = \frac{F_1^m}{F_1^m + F_2^m}, p_2 = \frac{F_2^m}{F_1^m + F_2^m}$$

На рис. 5.1 отражена взаимосвязь между долей ресурсов, которую контролирует 1-й индивид и его военными усилиями при фиксированных военных усилиях второго индивида и различных m .

Здесь на горизонтальной оси отражены военные усилия F_1 , а на вертикальной – доля ресурсов, контролируемых первым индивидом (p_1).

Стоит заметить, что вообще говоря, термин «военные усилия» условен. Этот показатель может быть применен, например, к ситуации соперничества политических партий за власть в современной демократической стране. Поэтому и действие «параметра решительности» отнюдь не ограничивается ситуацией вооруженного противоборства двух индивидов или групп. Так, например, в современных демократиях такие институты, как права человека и разделение властей сокращают этот параметр.

Рисунок 5.1. Функция успеха в соперничестве⁹⁸



⁹⁸ Hirshleifer, Jack (1995), Anarchy and its Breakdown, 103 *Journal of Political Economy*, 32.

Из предшествующих выкладок получаем:

$$\frac{R_1}{R_2} = \left(\frac{F_1}{F_2} \right)^m = \frac{(f_1 R_1)^m}{(f_2 R_2)^m}$$

И, наконец, приходим к условиям равновесия между выбираемыми сторонами уровнями интенсивности военных усилий и долями ресурсов, которые контролирует каждая из сторон:

$$f_1^m R_1^{m-1} = f_2^m R_2^{m-1},$$

$$\frac{p_1}{p_2} = \left(\frac{f_1}{f_2} \right)^{m/(1-m)}$$

Из последнего уравнения следует, что при стремлении m к единице, $p_1/p_2 \rightarrow 0$, если $f_1 > f_2$, и $p_1/p_2 \rightarrow \infty$, если $f_1 < f_2$ (см. рис. 5.2).

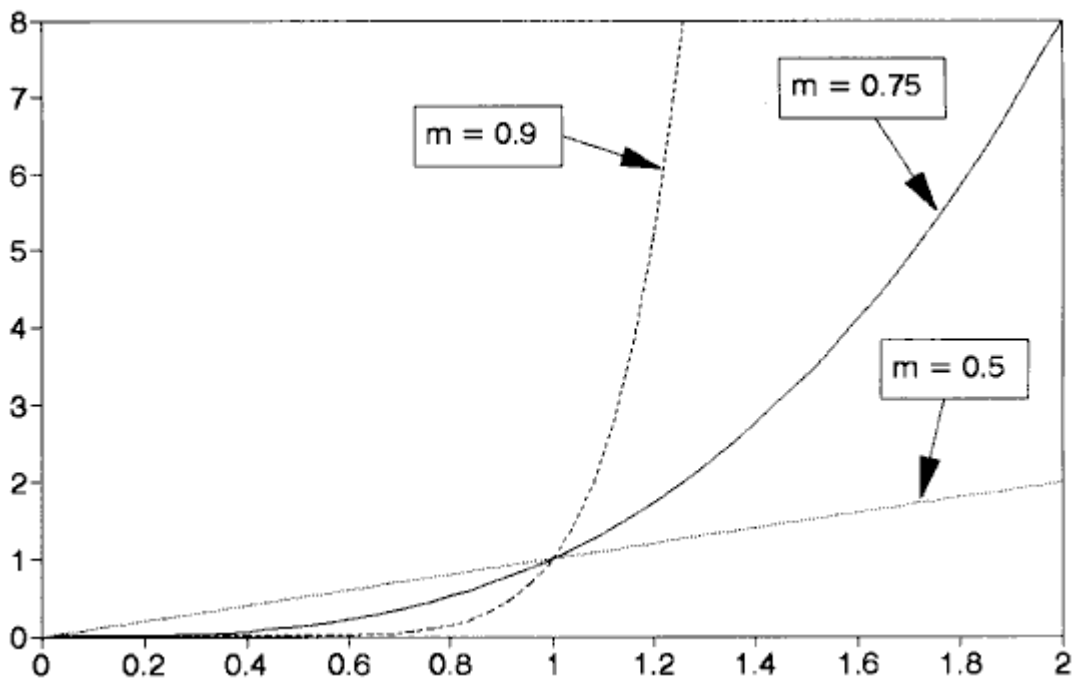
На этом рисунке по горизонтальной оси отложена относительная интенсивность военных усилий (f_1/f_2), а по вертикальной – пропорция успеха (p_1/p_2).

Из всего предшествующего изложения вытекает первое условие, при соблюдении которого анархическая система будет относительно устойчивой, а именно, для динамической стабильности системы необходимо, чтобы «параметр решительности» был меньше 1. Проиллюстрируем это числовым примером. Положим $R = 100$, $f_1 = 0,1$, $f_2 = 0,2$, $m = 2/3$. Тогда:

$$\frac{p_1}{p_2} = \frac{R_1}{R_2} = \left(\frac{f_1}{f_2} \right)^{m/(1-m)} = \left(\frac{0,1}{0,2} \right)^2 = \frac{1}{4}$$

$$R_1 = 20, R_2 = 80.$$

Рисунок 5.2. Интенсивность военных усилий и пропорция успеха⁹⁹



Если первоначальное распределение ресурсов иное, то каждое последующее взаимодействие между противоборствующими сторонами будет асимптотически приближать распределение ресурсов к равновесному уровню. Например, в рассмотренном примере, при сохранении всех остальных параметров, если первоначально ресурсы распределены в пропорции 3/2 ($R_1^0 = 60$, $R_2^0 = 40$), то конфликтное взаимодействие между сторонами в первом периоде приведет к

⁹⁹ Ibid., 34.

новому распределению ресурсов: $R_1^1 = 45,2$, $R_2^1 = 54,8$. Продолжение конфликта во втором периоде установит новые параметры распределения ресурсов: $R_1^2 = 35,7$, $R_2^2 = 64,3$. И так далее.

Если же параметр $m > 1$, например, $m = 2$, распределение ресурсов не будет стремиться к равновесному состоянию. Так, в рассматриваемом примере, при $R_1^0 = 60$, $R_2^0 = 40$ и $m = 2$, $R_1^1 = 36$, $R_2^1 = 64$; $R_1^2 = 7,3$, $R_2^2 = 92,7$, и так далее. То есть, система удаляется от равновесия с каждым следующим взаимодействием.

Другим необходимым условием стабильности анархической системы будет, естественно, наличие у каждой из соперничающих сторон в динамическом равновесии по меньшей мере минимального уровня доходов, u , обеспечивающего выживание каждого из конкурентов ($Y_i \geq u$, $i = 1, 2$).

Заметим также, что эти два условия являются не достаточными, но только необходимыми условиями устойчивости анархической системы.

Далее, предположим, что каждая из конкурирующих сторон пытается максимизировать свой собственный доход, выбирая оптимальную интенсивность своих военных усилий и полагая заданной интенсивность усилий конкурента. Очевидно, что в этом случае мы имеем дело с классической дуополией Курно. Целевые функции соперничающих индивидов или групп будут выглядеть как:

$$\max_{f_i} Y_i = E_i^h = (e_i R_i)^h = (e_i R p_i)^h = \left(\frac{e_i R f_i^M}{f_1^M + f_2^M} \right)^h$$

Где $i = 1, 2$; $a_i e_i + b_i f_i = 1$; $M \equiv m/(1-m)$.

Решая это уравнение для каждого из соперников, получаем соответствующие кривые реакции (RC_1 и RC_2):

$$\frac{f_1^M}{f_2^M} = \frac{M}{b_1 f_1} - (M + 1),$$

$$\frac{f_2^M}{f_1^M} = \frac{M}{b_2 f_2} - (M + 1)$$

Если же принять достаточно реалистичную для условий анархии предпосылку, что и производственные и военные технологии обоих субъектов одинаково эффективны, мы получим условие равновесия при симметричном двустороннем конфликте:

$$f_1 = f_2 = \frac{M}{b(M + 2)} = \frac{m}{b(2 - m)}$$

Как показывает это уравнение, интенсивность военных усилий сторон при симметричном конфликте обратно пропорциональна издержкам конверсии единицы ресурсов в военные усилия, и прямо пропорциональна «параметру решительности», отражающему эффективность наступательных военных усилий, относительно эффективности оборонительных усилий.

Симметричное решение при $b = 1$ отражено на рис. 5.3.

Здесь по горизонтальной оси отложена интенсивность военных усилий первого индивида или группы, а по вертикальной – второго индивида или группы. Как видно на этом графике, равновесный объем военных усилий увеличивается с ростом m .

Так как, при симметричном конфликте $p_1 = p_2 = 1/2$, максимальный для каждой из сторон доход будет представлен следующим уравнением:

$$Y_i = (e_i p_i R)^h = \left(\frac{1 - m}{a(2 - m)} R \right)^h$$

Иначе говоря, доход каждой из сторон растет с увеличением совокупного объема доступных ресурсов R и ростом параметра производительности h ; и падает с ростом «параметра решительности» m и издержек конверсии единицы ресурсов в производственные усилия a .

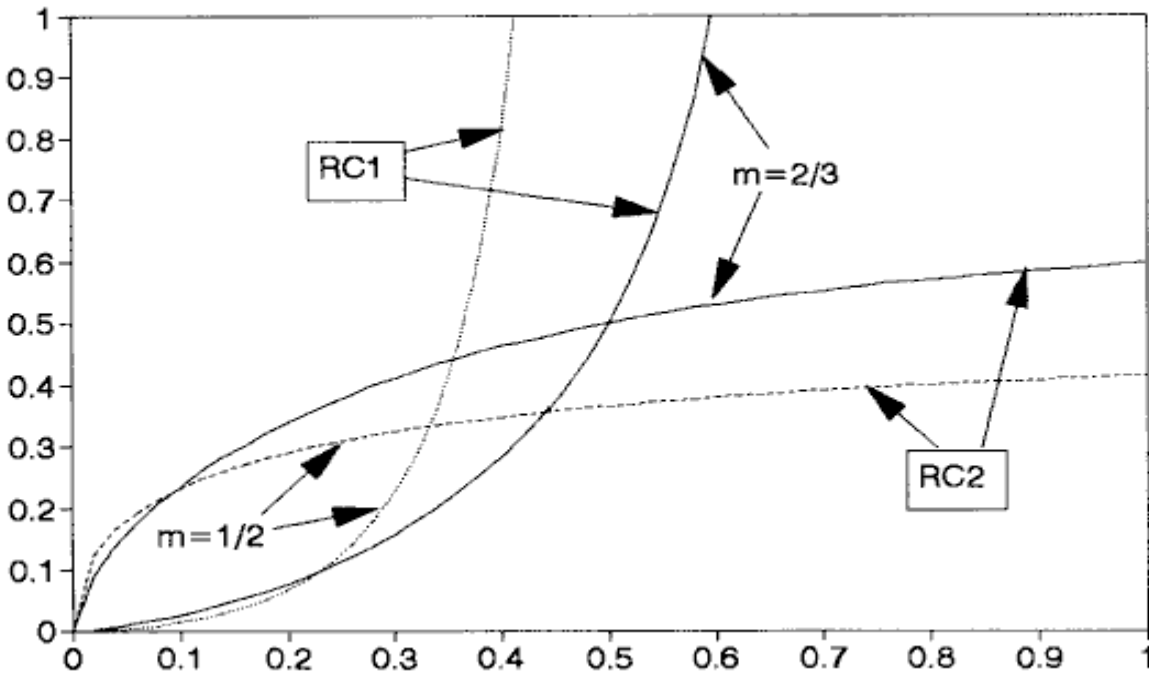
Следующим шагом будет увеличение числа индивидов или групп, действующих в анархической системе до N . В этом случае целевая функция первого из этих конкурентов будет выглядеть как:

$$\max_{f_{1i}} Y_1 = (e_1 R_1)^h = (e_1 p_1 R)^h = \left(\frac{e_1 R f_1^M}{f_1^M + f_2^M + \dots + f_N^M} \right)^h$$

Соответственно, кривая реакции первого конкурента RC₁:

$$\frac{f_1^M}{f_2^M + \dots + f_N^M} = \frac{M}{b_1 f_1 - (M+1)}$$

Рисунок 5.3. Кривые реакции для $m = 1/2$ и $m = 2/3$ ¹⁰⁰



Если мы, как и в предыдущем случае, предположим, что издержки конверсии единицы ресурсов в производственные и военные усилия равны у всех конкурентов ($a_i = a$; $b_i = b$), то решение этого симметричного конфликта будет выглядеть как:

$$f_1 = f_2 = \dots = f_N = \frac{M/b}{M+1 \left[\frac{1}{N-1} \right]} = \frac{m(N-1)}{b(N-m)}$$

Если рассмотренное выше необходимые динамические условия стабильности анархической системы соблюдаются (то есть $0 < m < 1$; $Y_i \geq y$), то увеличение числа конкурентов в этой системе приведет к увеличению равновесной интенсивности военных усилий, и, как следствие, при прочих –равных условиях, к сокращению дохода каждого из этих конкурентов.

Если доступные совокупные ресурсы равны R и не изменяются при изменении числа соперников в анархической системе, равновесный доход i -того соперника в ситуации симметричного конфликта составит:

$$Y_i = (e_i p_i R)^h = \left[\frac{1-m}{a(N-m)} R \right]^h$$

Иными словами, в случае, когда совокупные ресурсы зафиксированы на каком-то уровне R , увеличение числа соперников в симметричной анархической структуре приведет к сокращению дохода каждого из них.

¹⁰⁰ Ibid., 36.

Если же количество совокупных доступных ресурсов меняется пропорционально изменению числа конкурентов в анархической структуре ($R \equiv rN$), равновесный доход i -того конкурента при симметричности конфликта будет равен:

$$Y_i = (e_i p_i R)^h = \left[\frac{1-m}{a(N-m)} rN \right]^h$$

Однако, даже в этом, не самом реалистичном случае (очевидно, что максимально реалистичный случай – когда совокупные ресурсы увеличиваются с ростом числа конкурентов в анархической структуре, но не таким темпом: $\partial R/\partial N > 0$; $\partial^2 R/\partial N^2 < 0$) равновесный доход каждого из конкурирующих индивидов или групп будет падать с ростом N , так как вырастет равновесная интенсивность военных усилий f . Рассмотрим следующий числовой пример. При $R = 100$, $N = 2$, $h = 1$, $m = 2/3$, $a = b = 1$, равновесная интенсивность военных усилий для каждого из участников конфликта составит: $f_1 = f_2 = 1/2$, а доход каждого из них (Y_i) будет равен 25. Если же равномерно (допустим, вдвое) увеличить R и N , то, *ceteris paribus*, равновесные военные усилия составят: $f_1 = f_2 = f_3 = f_4 \approx 0,857$, а равновесный доход каждого: $Y_i = 20$.

Основные выводы, к которым пришел в своей теории анархического взаимодействия Джек Хиршлейфер, следующие: для устойчивого существования анархической структуры необходимо, во-первых, чтобы «параметр решительности» m , отражающий эффективность наступательных усилий, относительно оборонительных усилий, был не больше 1; во-вторых, чтобы уровень доходов конкурентов был не меньше минимального значения; в-третьих, увеличение числа индивидов или групп в анархической структуре способствует сокращению среднего дохода членов этой структуры и увеличивает вероятность того, что доходы их части окажутся меньше минимально допустимого значения.

Важно также заметить, что если анархическая система, под влиянием действия перечисленных параметров, выйдет из равновесия, например, превратившись, в систему иерархическую, то если новое изменение указанных параметров будет совместимо с существованием анархии как спонтанного порядка, это не означает, что такой порядок в действительности будет реализован. Имеет место так называемый эффект храповика: если, предположим, в какой-то момент времени параметр m окажется больше 1, это приведет к разрушению анархии и появлению иерархии; если в дальнейшем параметр m (который, вообще говоря, является стохастической величиной) вновь сократится до приемлемого для анархии уровня, разрушения существующей иерархии скорее всего не произойдет.

Разрушение нестабильной анархической структуры в человеческом обществе, а свой анализ Хиршлейфер распространяет также и на поведение некоторых животных, скорее всего, по его мнению, приведет к одному из двух исходов: к вертикальной или горизонтальной социальной контракции. Обе эти возможности подробно рассматриваются ниже.

Социальный контракт.

Социальный контракт – это договор между индивидами, во-первых, о правилах взаимодействия в обществе, а, во-вторых, о создании особого агента (государства), специализирующегося на обеспечении выполнения принятых правил

Современные концепции общественного договора восходят к философии Нового Времени, когда идеи социальной контрактации интересовали таких великих философов, как Гуго Гроций, Томас Гоббс, Джон Локк, Жан-Жак Руссо, Бенедикт Спиноза, Иммануил Кант. Тогда же сформировались и два основных подхода к теории социального контракта, которые условно можно обозначить как подход Гоббса и подход Локка. Для первого из этих подходов, в терминах Хиршлейфера, характерно представление о вертикальной социальной контрактации. Подходу Локка соответствует горизонтальный социальный контракт.

По Гоббсу, естественные человеческие законы (как то, справедливость, беспристрастность, скромность, милосердие и т.п.) не могут поддерживаться сами по себе, так как они противоречат «естественным страстям» каждого человека. Именно для защиты этих естественных законов и необходима сила государства: «Для установления общей власти необходимо, чтобы люди назначили одного человека или собрание людей, которые явились бы их представителями; чтобы каждый человек считал себя доверителем в отношении всего, что носитель общего лица будет делать сам или заставит делать других в целях сохранения общего мира и безопасности, и признал себя ответственным за это; чтобы каждый подчинил свою волю и суждение воле и суждению носителя общего лица»¹⁰¹. Власть «единого лица» – государства или суверена – над подданными практически полная. Единственное право, которым обладают подданные перед сувереном – право бороться за свою жизнь. Иными словами, человек, приговоренный государством к смертной казни, имеет право попытаться спасти свою жизнь любым возможным способом: в этом случае индивид разрывает социальный контракт и возвращается в «естественное состояние».

Интересно, что хотя, по Гоббсу, государство может быть основано двумя способами – власть может быть приобретена силой или передана правителю по доброй воле индивидов – обязанности подданных перед сувереном в обоих случаях одинаковы. Фактически Гоббс не делает различия между государством, «основанном на приобретении» и государством «основанном на установлении». Как мы увидим ниже, этот вывод довольно близок к истине, так как вести себя носители абсолютной власти будут одинаково, независимо от способа, которым эта власть была приобретена.

Подход Локка отличается от подхода Гоббса тем, что хотя и тот и другой говорят о передаче индивидами государству части своих «естественных прав», государь, по Локку, «обязан править согласно установленным *постоянным законам*, провозглашенным народом и известным народу, а не путем импровизированных указов; править с помощью *беспристрастных* и справедливых *судей*, которые должны разрешать споры посредством этих законов, и применять силу сообщества в стране *только при выполнении таких законов*»¹⁰². Иными словами, даже после образования государства сувереном остается народ. Более того, народ имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим в том случае, если правитель не выполняет своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

¹⁰¹ Гоббс Т. (1991), Левиафан// Гоббс Т., *Сочинения в 2-х томах*, т.2, М.: Мысль, с.132.

¹⁰² Локк Дж. (1988), Два трактата о правлении// Локк Дж., *Сочинения в 3-х томах*, т.3, М.: Мысль, с.336.

Основоположники теории общественного договора полагали, что их концепция исторична, то есть сам факт договора неоднократно имел место в человеческой истории. Однако, на сегодняшний день отсутствуют исторические свидетельства того, что такого рода события действительно когда-либо имели место в человеческой истории. Общественный договор – это, скорее, не историческая, а логическая предпосылка во зникновения государства.

Точка зрения эволюционистского подхода к общественному договору заключается в признании легитимности любой существующей формы государственного устройства постольку, поскольку она является результатом эволюционного процесса.

Легитимность того или иного общественного устройства для неконструкционистов определяется тем, насколько в этом государстве соблюдаются «естественные права человека», имеющие высшее, божественное происхождение.

Для конструкционистов, чей подход на сегодняшний день наиболее популярен среди исследователей, внешние критерии оценки легитимности общественного устройства отсутствуют, то есть оценивать социальный контракт могут лишь индивиды, в этом контракте участвующие. При этом в конструкционистском подходе выделяют два направления. С точки зрения утилитаристов, люди, вовлеченные в процесс социальной контрактации, помещены в так называемую «оригинальную позицию». Иными словами, социальный контракт так или иначе предполагает некие принципы относительно неравномерного распределения богатства между различными группами индивидов. Участник этого процесса, не зная заранее, в какую группу он попадет, действует не в соответствии с собственными будущими интересами (о которых он пока не знает), а в соответствии с интересами общества в целом. В силу этого возрастает роль тех участников социального контракта, которые обладают информацией, необходимой для осознанного выбора оптимальной для данного общества формы этого контракта, то есть возрастает роль экспертов в контрактном процессе.

Нас, однако, в данном разделе больше всего интересует подход другой части конструкционистов – подход редуccionистов, к которым, в частности, принадлежит лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Бьюкенен. С точки зрения редуccionистов, общественный договор заключается между реально живущими в обществе индивидами, каждый из которых обладает собственными интересами и предпочтениями, а сам контракт предполагает максимально возможный учет всех этих предпочтений.

Предложенная Бьюкененом концептуальная схема общественного договора выглядит следующим образом. На первом этапе происходит «естественное распределение» благ, которое определяется усилиями, затрачиваемыми индивидами на захват и защиту ограниченных благ. Фактически, «естественное распределение» благ по Бьюкенену соответствует «естественному состоянию» общества Томаса Гоббса. Это «естественное состояние» «служит для идентификации, определения индивидов, на основе чего становится возможным заключение договорных соглашений»¹⁰³. После этой идентификации заключается конституционный договор, предметом которого является «государство защищающее», то

¹⁰³ Бьюкенен Дж.М. (1997), Границы свободы. Между анархией и Левиафаном// *Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен*, М.: Таурус-Альфа, с.241.

есть, определяются права свободы и права собственности индивидов, и права государства, функцией которого является защита этих прав.

Третий этап – постконституционный договор, или договор о «государстве производящем». На этом этапе устанавливаются правила, по которым государство и должно действовать, занимаясь производством общественных благ.

Общественный договор, по Бьюкенену, не является, разумеется, раз и навсегда установленной, жесткой схемой: он может и должен быть пересмотрен на конституционной стадии в том случае, если государство пытается установить правила, противоречащие конституционным. Общественный договор может и должен быть пересмотрен также и на постконституционной стадии, если государство поддерживает неэффективный, с точки зрения общественного благосостояния, способ производства общественных благ.

Предложенные Бьюкененом и другими редуccionистами модели общественного договора, очевидно, отражают процесс горизонтальной социальной контрактации, характерный, в основных своих чертах, для современных развитых демократий. Однако, прежде чем перейти к описанию процесса горизонтальной социальной контрактации, остановимся на предложенной Олсоном и МакГиром модели оседлого бандита, которая представляет собой один из наиболее интересных примеров описания вертикальной социальной контрактации.

Модель оседлого бандита МакГира – Олсона. Итак, как было показано выше, анархическая система может оказаться нежизнеспособной по целому ряду причин, важнейшей из которых для человеческого общества представляется рост «параметра решительности» m , отражающий развитие технологии вообще и военной технологии в частности. При таком развитии событий на месте прежней анархической структуры через какое-то время возникает система, в которой некоторые индивиды или группы обладают сравнительными преимуществами в осуществлении насилия перед всеми остальными индивидами или группами, но не обладают такими преимуществами друг перед другом. Иными словами, в рассматриваемом случае речь идет об обществе, в котором господствуют так называемые бандиты-гастролеры.

У таких бандитов нет стимулов не только содействовать производству общественных благ, у них отсутствуют стимулы к какому-либо самоограничению своей бандитской деятельности. Действительно, каждый бандит-гастролер понимает, что любое богатство, не изъятое им у своей жертвы, скорее всего станет добычей другого бандита-гастролера, поэтому никакой заинтересованности в сохранении у жертвы стимулов и физических возможностей для осуществления производительной деятельности у бандита-гастролера нет.

Иными словами, гастролер действует в условиях структурной неопределенности, заставляющей его дисконтировать свои ожидаемые будущие доходы по очень высокой ставке. Это приводит к тому, что бандит-гастролер будет стремиться максимизировать свой краткосрочный доход.

Конкуренция между бандитами-гастролерами, однако, рано или поздно должна так или иначе привести к появлению такого субъекта или группы, который будет обладать сравнительными преимуществами в осуществлении насилия перед всеми остальными обитателями данной территории. Появляется так называемый

оседлый бандит, структура стимулов которого существенно отличается от структуры стимулов бандита-гастролера. Это выражается, в первую очередь, в сокращении ставки дисконтирования ожидаемых будущих доходов у оседлого бандита: будущее для него становится дороже, так как уменьшается неопределенность. Последнее объясняется тем, что оседлый бандит, благодаря своему сравнительному преимуществу в осуществлении насилия, способен контролировать определенную территорию, то есть пресекать появление на этой территории бандитов-гастролеров.

Для иллюстрации этого факта рассмотрим простую математическую модель. Предположим существует два индивида, каждому из которых доступны две альтернативные стратегии: краткосрочная и долгосрочная. Реализация первой из этих стратегий обеспечивает индивиду получение достаточно большого дохода в течение относительно короткого промежутка времени. Этот доход равен площади прямоугольника OABT на рис. 4.

Предположим также, что наши индивиды дисконтируют свои ожидаемые будущие доходы по различным процентным ставкам. Пусть ожидаемый доход первого индивида в периоде i составит:

$$Y_1^i = \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

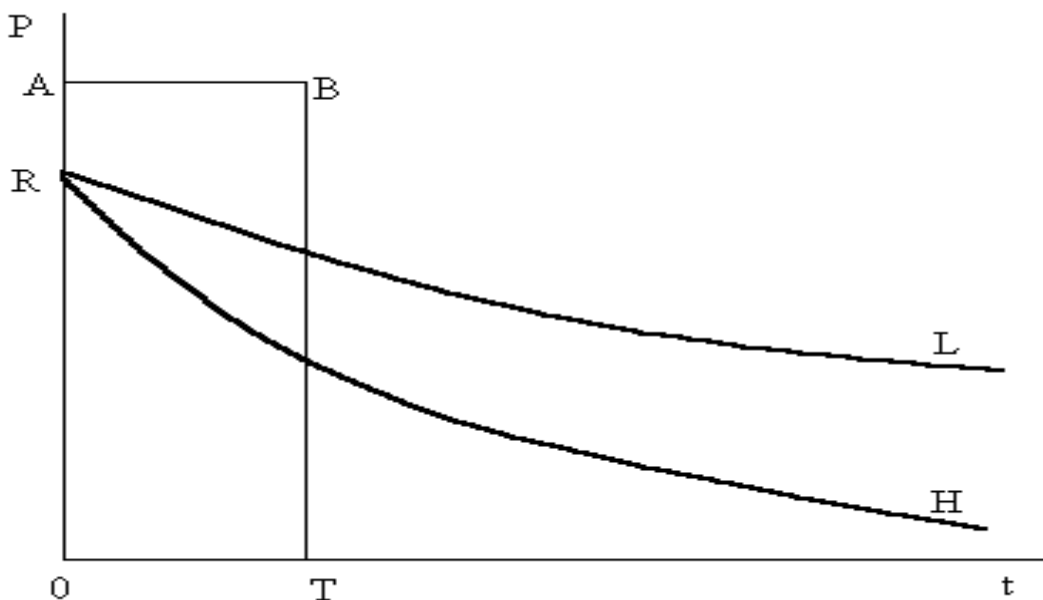
Где R_i – чистый доход 1-го индивида в i -том периоде, а r – его ставка дисконтирования. Общая сумма потока ожидаемых будущих доходов 1-го индивида будет равна площади под кривой RL на рис. 5.4. Так как дисконтированный поток будущих платежей у первого индивида превышает доход, который он может получить, если выберет краткосрочную стратегию (площадь прямоугольника OABT), первый индивид предпочтет долгосрочную стратегию краткосрочной.

Второй индивид дисконтирует свои будущие доходы по более высокой ставке процента, и его ожидаемый будущий доход в i -том периоде будет равен, соответственно:

$$Y_2^i = \frac{R_i}{(1+\varepsilon r)^i}$$

Где $\varepsilon \gg 1$. Общая сумма потока ожидаемых будущих доходов 2-го индивида будет равна площади под кривой RH на рис. 4. Так как эта площадь меньше площади прямоугольника OABT, то для второго индивида краткосрочная максимизационная стратегия будет предпочтительнее долгосрочной

Рисунок 5.4. Ожидаемые будущие доходы и максимизационные стратегии индивидов



Первый индивид в нашей модели – это оседлый бандит, второй – бандит-гастролер.

Таким образом, для максимизации потока ожидаемых будущих доходов оседлый бандит (или автократ) должен решить две взаимосвязанные задачи (помимо задачи недопущения конкурентов на контролируемую территорию): во-первых, он должен обеспечить физическую возможность производства благ; во-вторых, он должен сохранить стимулы к производству этих благ. Моделирование решения этих взаимосвязанных задач приводится в известной работе Мансура Олсона и Мартина МакГира¹⁰⁴.

В модели Олсона – МакГира G – объем предоставляемых оседлым бандитом общественных благ (в данном случае единственной целью предоставления общественных благ является спецификация и защита частной собственности подданных автократа, а цена единицы общественного блага принимается равной 1); Y – потенциальный объем производства частных благ, то есть такой их объем, который был бы произведен, если бы налогообложение не приводило к появлению потерь от мертвого груза: $Y = Y(G)$, $Y'(G) > 0$, $Y''(G) < 0$, $Y(0) = 0$; t – постоянный средний уровень налогообложения; $r(t)$ – % от потенциального объема производства частных благ (Y), который производится при уровне налогообложения t , $r(t)$ не зависит от G , $r'(t) < 0$, $r(0) = 1$; $1 - r(t)$ – доля потерь от мертвого груза в потенциальном объеме производства частных благ Y ; $tr(t)$ – % от потенциального Y , достающийся оседлому бандиту в виде налогов; $r(t)Y \equiv I$ – реальный объем произведенных частных благ, при условии, что налогообложение не подрывает стимулы к их производству.

Решая задачу максимизации собственного приведенного ожидаемого будущего дохода, автократ должен выбрать оптимальный уровень налогообложения t^* и оптимальное количество общественных благ G^* :

$$\max_{t, G} tr'(t)Y(G) - G$$

При этом, необходимым условием является то, что объем расходов на производство общественных благ G (при условии, что цена единицы общественного блага равна 1) не должен превышать доходов, получаемых оседлым бандитом от налогообложения ($G \leq tr(t)Y(G)$). Обратим также внимание на то обстоятельство, что доход автократа от налогообложения зависит от G , в то время как оптимальный уровень ставки налога (t) от этого параметра не зависит.

Решая задачу максимизации чистого дохода оседлого бандита по t , мы получим следующее уравнение:

$$r(t)Y(G) + tr'(t)Y(G) = 0$$

Так как $Y(G) > 0$, условие максимизации чистого дохода оседлого бандита по ставке налогообложения приводится к виду:

$$r + tr'(t) = 0$$

Отсюда, оптимальная ставка налога t :

$$t_A^* = -\frac{r(t_A^*)}{r'(t_A^*)}$$

И, соответственно, максимальная доля потенциального дохода Y , достающаяся автократу:

$$t_A^* r(t_A^*) = -\frac{r(t_A^*)^2}{r'(t_A^*)}$$

Иначе говоря, максимизация этой доли достигается в том случае, когда предельное сокращение доходов автократа от увеличения потерь от мертвого груза ($tr'(t)dt$) равно предельному увеличению его доходов от роста ставки налога (rdt).

Параметр, обратный оптимальной ставке налогообложения – это показатель самоограничения или реципрокности оседлого бандита:

¹⁰⁴ McGuire, Martin C. and Olson, Mancur Jr. (1996), The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, *34 Journal of Economic Literature*, 72-96.

$$\frac{1}{t_A^*} = -\frac{r'(t_A^*)}{r(t_A^*)}$$

Максимизация функции чистого дохода автократа по расходам на производство общественных благ при оптимальной ставке налогообложения достигается при условии:

$$[t_A^* r(t_A^*)] Y'(G) - 1 = 0$$

Или:

$$Y'(G) = \frac{1}{t_A^* r(t_A^*)}$$

Так как, по определению, $rY \equiv I$, предельное изменение реальных общественных доходов I по уровню расходов оседлого бандита на производство общественных благ G равно показателю его реципрокности:

$$I'(t_A^*, G) \equiv r(t_A^*) Y'(G) = \frac{1}{t_A^*}$$

Иными словами, автократ будет увеличивать производство общественных благ до тех пор, пока предельный прирост реальных доходов общества от увеличения количества предоставляемых общественных благ не станет равно показателю самоограничения оседлого бандита.

Вводя в модель новые зависимые переменные Q и P , Олсон и МакГир получают возможность представить все условия равновесия в модели оседлого бандита на одном графике:

$$Q(t_A^*) \equiv -\frac{r'(t_A^*)}{r(t_A^*)^2} = Y'(G),$$

$$P(t_A^*) \equiv -\frac{r'(t_A^*)}{r(t_A^*)} = I'(t_A^*, G)$$

Установление равновесной ставки налогообложения подданных оседлого бандита и равновесного объема предоставляемых им общественных благ позволяют определить как равновесный реальный доход общества, так и распределение этого дохода между автократом и его подданными (см. рис. 5.5).

Во втором квадранте рис. 5.5 отражен выбор автократом оптимальной ставки налогообложения (t_A^*), при которой максимизируется доля потенциального дохода Y , достающаяся ему ($t_A^* r$).

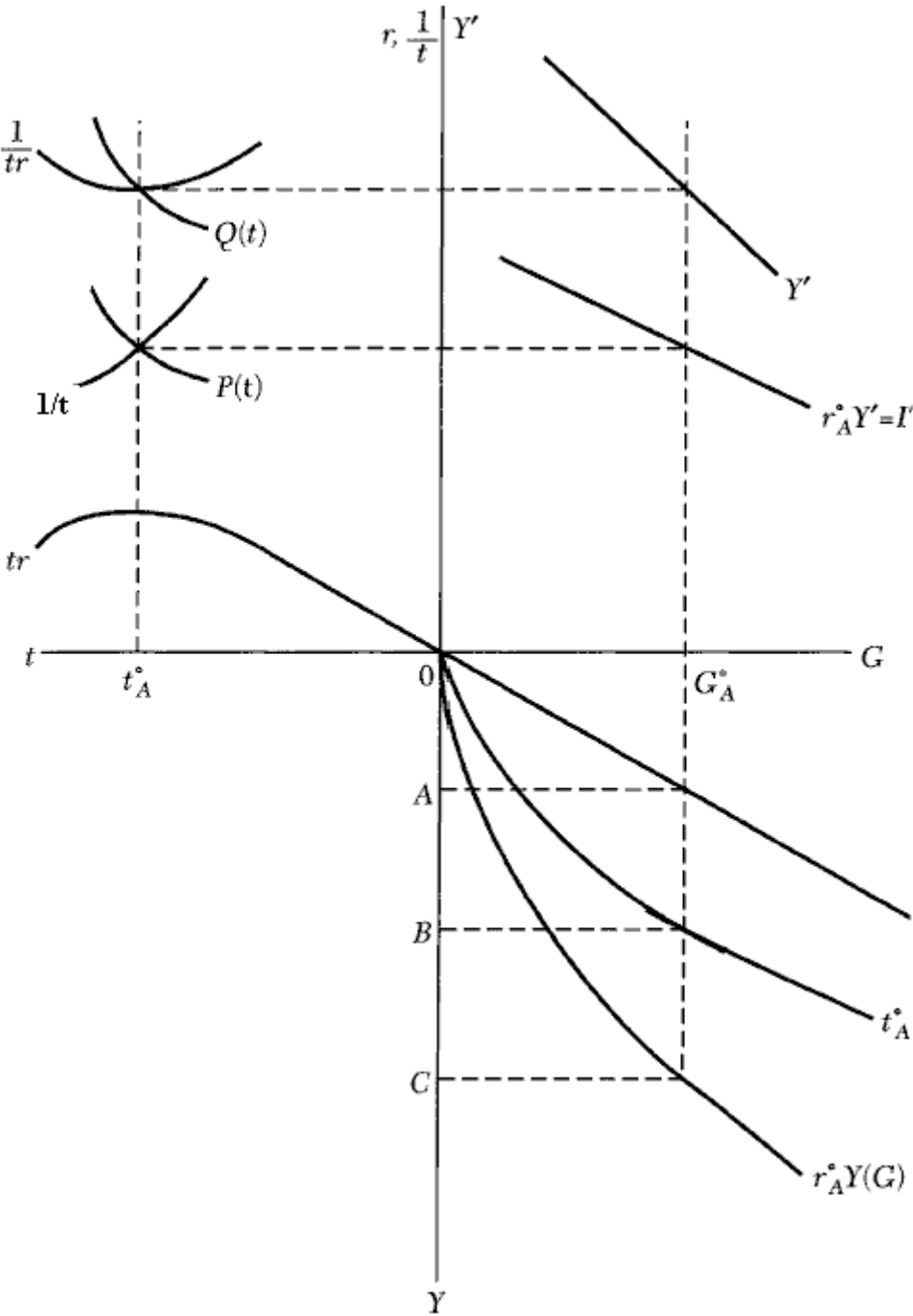
Пересечение кривых, отражающих уровень самоограничения оседлого бандита ($1/tg$ и $1/t$) с кривыми $Q(t_A^*)$ и $P(t_A^*)$ определяют оптимальный предельный прирост, соответственно, потенциального и реального доходов общества по количеству производимых автократом общественных благ. Определяемое таким образом оптимальное количество последних вместе с функциями $t_A^* Y(G)$ и $t_A^* I(G)$ показывает в квадранте IV распределение реальных доходов общества между автократом (отрезок AB), его подданными (отрезок BC) и расходами на поддержание порядка (отрезок OA).

Важно заметить, что хотя каждой оптимальной ставке налогообложения соответствует определенное количество предоставляемых оседлым бандитом общественных благ, выбор из всех возможных ставок налогообложения оптимальной от G не зависит, поэтому автократ *сначала* определяет оптимальное t , а уже потом, на основании этого t определяет оптимальную для себя величину расходов на общественные блага.

Из модели Олсона – МакГира можно сделать вывод, что оседлый бандит всегда будет стремиться обеспечить некий оптимальный уровень спецификации и защиты прав собственности для своих подданных, однако, история знает достаточно обратных примеров. В частности, в качестве одного из таких примеров можно привести деятельность английской династии Стюартов. С того момента, когда в 1603-го году им досталась Корона, и до Славной Революции Стюарты обладали фактически неограниченной властью, однако, несмотря на стимулы к увеличению ожидаемых доходов казны, Корона преследовала краткосрочные цели, нарушая, при этом, данные обязательства. Среди основных источников

пополнения королевской казны были слабо согласующаяся с долгосрочными интересами Стюартов продажа королевских земель, вызывавшая возмущение наследственной аристократии торговля новыми дворянскими титулами, подрывавшая основы конкуренции продажа монопольных прав, введение новых налогов и практика заимствований, которые Стюарты далеко не всегда возвращали. Все это, в конечном итоге и привело к революции.

*Рисунок 5.5. Равновесие в модели оседлого бандита*¹⁰⁵



¹⁰⁵ Ibid., 79.

Возникает естественный вопрос: почему автократы далеко не всегда ведут себя так, как они должны себя вести в соответствии с логикой модели Олсона – МакГира? Существует как минимум три возможных варианта ответа на этот вопрос. Во-первых, монарх может быть настолько оторван от реальной действительности, что он может просто не обладать информацией, необходимой для выбора оптимальной стратегии. Во-вторых, автократ может действовать в такой институциональной среде, которая не способствует сколько-нибудь удовлетворительной спецификации и защите прав собственности, и автократ не в состоянии эти правила изменить. Наконец, третий аргумент, на котором, в частности, акцентирует свое внимание Мансур Олсон¹⁰⁶, заключается в том, что автократ может по каким-то причинам не интересоваться будущим. Именно в силу этой последней причины, по мнению Олсона, многие современные диктаторы в странах третьего мира склонны к грабительской внутренней политике.

«В таких обстоятельствах для общества может оказаться выгодным достижение согласия по вопросу о том, кто будет следующим руководителем государства, так как это снижает издержки, возникающие из-за отсутствия при авторитарном режиме независимой силы, которая могла бы установить мирную преемственность государственной власти»¹⁰⁷.

Таким образом, Олсон выдвигает серьезный экономический аргумент в оправдание монархических династий.

Контрактная модель государства. Если в предыдущем разделе речь шла об абсолютно вертикальном социальном контракте, то здесь мы остановимся на его полной противоположности – контракте совершенно горизонтальном. Строго говоря, и то и другое – суть абстракции: совершенно вертикальный, равно как и совершенно горизонтальный социальные контракты невозможны. Однако, если модель оседлого бандита во многих случаях оказывается полезной для анализа авторитарной власти, то модель консенсусной демократии, которой посвящен этот раздел, полезна для анализа современного демократического общественного устройства. Рассматриваемая здесь модель консенсусной демократии, так же как и рассмотренная в предыдущем разделе модель оседлого бандита, была предложена Мансуром Олсоном и Мартином МакГиrom¹⁰⁸.

Для общества консенсусной демократии характерны следующие условия: во-первых, все средства, которые общество собирает в виде налогов идут на производство общественных благ; во-вторых, достаемое каждому индивиду количество общественных благ прямо пропорционально его вкладу в производство этих благ, иными словами, отсутствует какое-либо перераспределение доходов.

Прежде всего необходимо заметить, что в отличие от автократа, для которого выбор оптимальной ставки налогообложения не зависит от объема предоставляемых им общественных благ G , при консенсусной демократии параметры G и t связаны между собой обоюдной связью. Поэтому вместо двух задач, которые последовательно решает оседлый бандит (выбор оптимальной ставки налогообложения t^* и затем уже на этой основе выбор оптимального количества

¹⁰⁶ Olson, Mancur Jr. (1993), Dictatorship, Democracy, and Development, **87** *American Political Science Review*, 567-576.

¹⁰⁷ Ibid., 572.

¹⁰⁸ McGuire, Martin C. and Olson, Mancur Jr. (1996), The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, **34** *Journal of Economic Literature*, 80-83.

общественных благ G^*), общество в условиях консенсусной демократии должно решить одну, но более сложную задачу, которая отражена в следующей системе уравнений:

$$W = \max_t (1-t)r(t)Y(G)$$

$$U = \max_G ([r(t[G])Y(G)] - G)$$

Решение первого из этих уравнений приводит к нахождению оптимальной ставки налогообложения в демократическом обществе, решение второго позволяет определить оптимальное количество производимых общественных благ. При этом, так как все собранные налоги тратятся без остатка на производство общественных благ, необходимо выполнение следующего условия:

$$tr(t)Y(G) - G = 0$$

Решая второе из уравнений представленной системы, получим:

$$rY'(G) + Yr'(t) \frac{\partial t}{\partial G} - 1 = 0$$

Здесь $rY'(G)$ – предельные выгоды общества от увеличения количества производимых общественных благ на единицу, $Yr'(t)\partial t/\partial G$ – предельные издержки связанные с этим увеличением, вызванные ростом потерь от мертвого груза, 1 – себестоимость производства единицы общественных благ.

Далее, решая первое из уравнений системы получаем:

$$\frac{\partial G}{\partial t} (1-t)r(t)Y'(G) = Y[r(t) + tr'(t)]$$

Отсюда:

$$\frac{\partial G}{\partial t} = \frac{Y(r + tr')}{1 - trY'} = -\frac{Y(r + tr')}{trY' - 1}$$

Подставляя полученное таким образом значение $\partial G/\partial t$ в решение второго уравнения нашей системы получим:

$$r(t)Y'(G) - Y(G)r'(t) \frac{tr(t)Y'(G) - 1}{Y(G)[r(t) + tr'(t)]} - 1 = 0$$

Отсюда:

$$Y'(G) = \frac{r(t) - (1-t)r'(t)}{r(t)^2} \equiv V(r(t), t)$$

Значения переменной t , являющееся решением данного уравнения и будет оптимальной ставкой налогообложения в условиях консенсусной демократии t_N^* , соответственно, $r(t_N^*) = r_N^*$.

Так как $r(t_N^*)Y'(G) = I'(t_N^*, G)$, умножив обе части предыдущего уравнения на r_N^* , мы получим условие оптимального производства общественных благ в обществе без перераспределения:

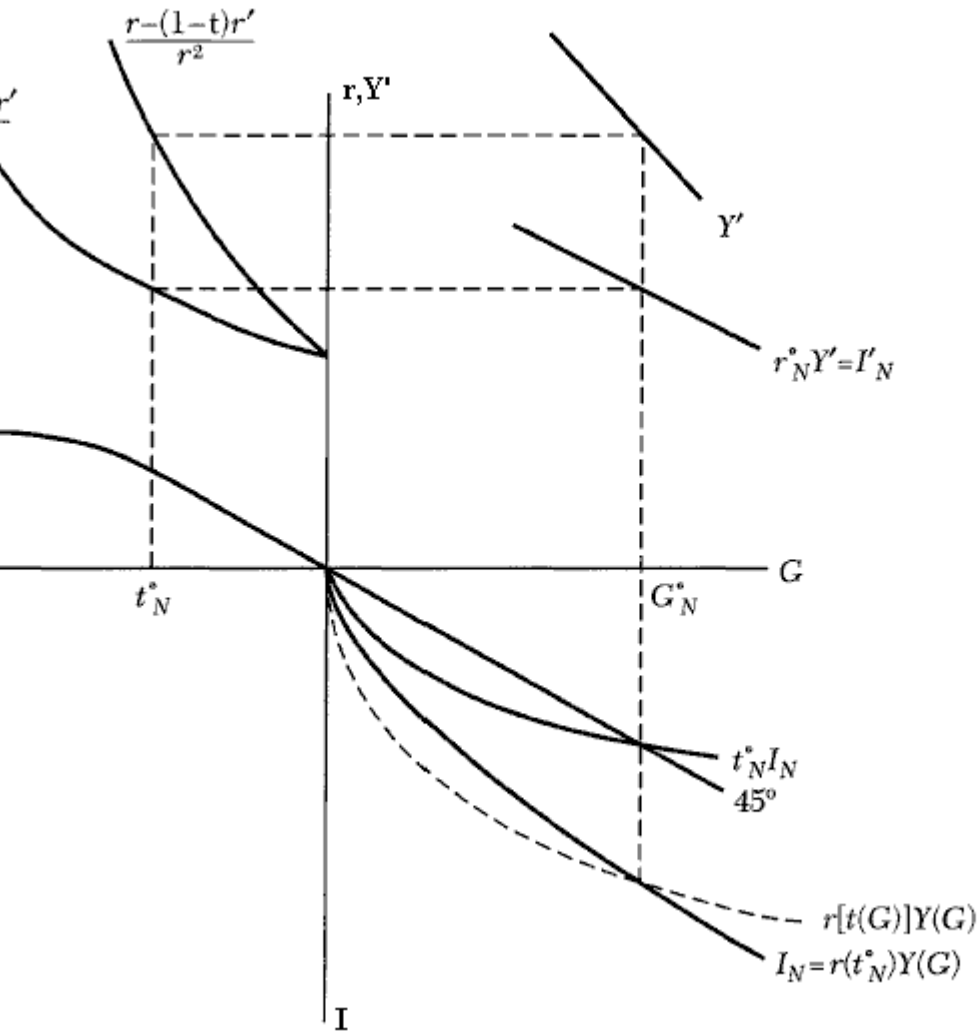
$$r_N^* Y'(G_N^*) = I'(t_N^*, G_N^*) = r(t_N^*) V(t_N^*) = 1 - (1 - t_N^*) \frac{r'(t_N^*)}{r(t_N^*)} = MSC_N^*$$

Здесь MSC_N^* – общественные издержки предоставления одной дополнительной единицы общественных благ при оптимальной ставке налога t_N^* . Выражение $\{-[(1-t^*)(r^*)'/r^*]\}$ – это предельные потери мертвого груза при оптимальной ставке налогообложения, а 1 – издержки производства единицы общественных благ G . Так как $r'(t^*) < 0$, $MSC_N^* > 1$, то есть увеличение производства общественных благ на единицу обойдется обществу дороже себестоимости единицы общественных благ, так как для финансирования дополнительного производства общественных благ необходимо увеличить ставку налога t , а это приведет к увеличению издержек мертвого груза.

Графическая иллюстрация равновесных параметров общества консенсусной демократии приводится на рис. 5.6. Здесь во втором квадранте представлены оптимальная ставка налогообложения t_N^* и соответствующие ей оптимальные показатели предельных издержек предоставления общественных благ для реального (MSC) и оптимального (V) общественного дохода. В первом квадранте рис. 6 определяется оптимальное, для условий консенсусной демократии, коли-

чество общественных благ G_N^* . В четвертом квадранте рис. 6 отражен оптимальный, для общества без перераспределения доходов, объем налоговых поступлений ($t_N^* I_N = G_N^*$).

Рисунок 5.6. Равновесие в модели консенсусной демократии¹⁰⁹



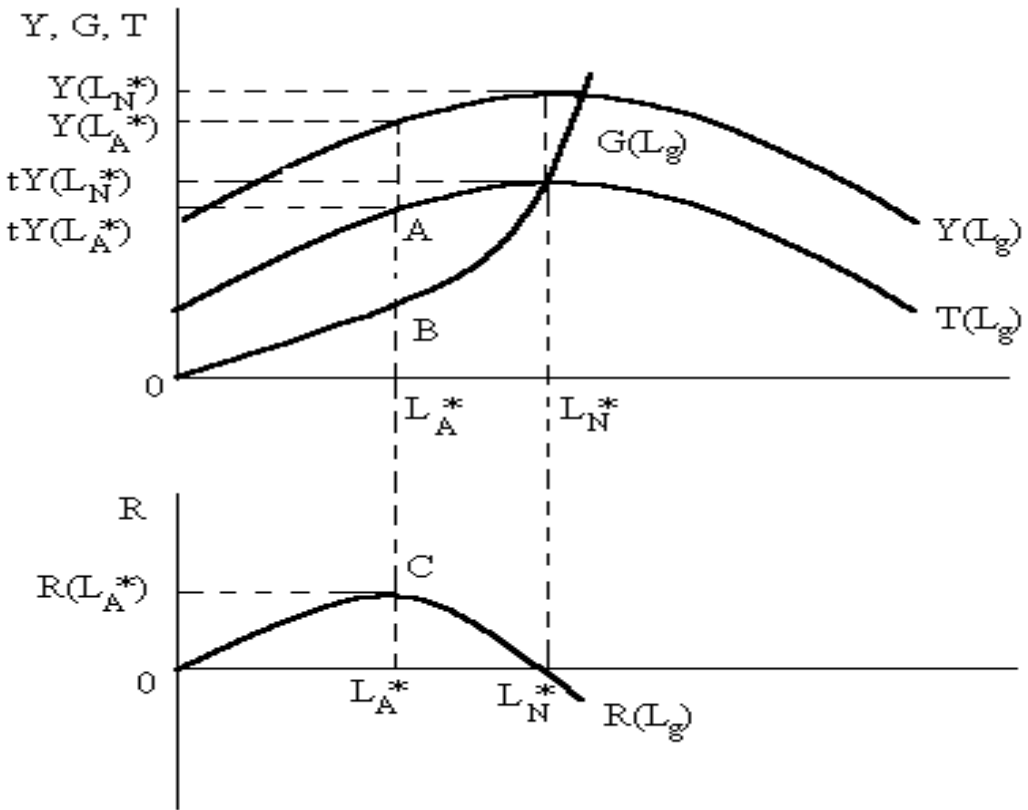
Обратим внимание на то обстоятельство, что из представленных в этом и предыдущем разделах моделей невозможно сделать однозначный вывод о том, в каком из рассмотренных обществ равновесный объем производства общественных благ будет, при прочих равных условиях, выше. Для того, чтобы попытаться ответить на этот вопрос, обратимся к простой модели, предложенной Финдли и Уилсоном¹¹⁰. В этой модели объем собираемых в обществе налогов (T) прямо пропорционален произведенному в экономике доходу Y . Последний является функцией от затрат труда на поддержание порядка ($Y = Y(L_g)$), причем, так как отдача от затрат труда на поддержание порядка сокращается по мере увеличения этих затрат, функция $Y(L_g)$ не монотонная и при определенном $L_g = L_g^*$, достигает максимума. Расходы на поддержание порядка (G) – это возрастающая убывающим темпом функция от затрат труда на поддержание порядка ($G = G(L_g)$, $\partial G/\partial L_g > 0$, $\partial^2 G/\partial L_g^2 < 0$). Условия максимизации чистого дохода в авторитарической системе и в обществе консенсусной демократии представлены на рис. 5.7. Целью автократа является

¹⁰⁹ Ibid., 32.

¹¹⁰ Findlay, Ronald and Wilson, John D. (1984), The Political Economy of the Leviathan, *Institute for International Studies*, Stockholm, Seminar Paper No.285; см. также: Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М: Дело, с.341-349.

ся максимизация ренты, определяемой как разность между налоговыми поступлениями и расходами на поддержание порядка ($R(L_g) = T(L_g) - G(L_g)$), поэтому, для получения максимальной ренты $R(L_A^*)$, автократ будет обеспечивать порядок в обществе, на уровне, соответствующем затратам труда L_A^* . Тогда общий объем налоговых поступлений автократа составит $tY(L_A^*)$, а произведенный в автократическом государстве совокупный доход будет равен $Y(L_A^*)$.

Рисунок 5.7. Оптимальные расходы на поддержание порядка и общественный доход при автократическом режиме и в обществе консенсусной демократии



В то же время, для общества консенсусной демократии целью является максимизация не рентных доходов государства, а совокупного произведенного дохода Y , поэтому объем предоставляемых общественных благ здесь будет соответствовать затратам труда L_N^* , при которых $R(L_g) = 0$, общий объем налоговых поступлений будет равен $tY(L_N^*)$, а произведенный общественный доход будет максимальным ($Y = Y(L_N^*)$). Как видно на этом графике, количество производимых общественных благ, при прочих равных условиях, будет выше в демократическом обществе.

Как уже было замечено, совершенно вертикальная и совершенно горизонтальная социальные контракты в реальной жизни недостижимы: действующие в обществе социальные контракты располагаются между этими двумя крайностями. Невозможность обоих описанных вариантов объясняется, так или иначе, ограниченностью монопольной власти правителя (под правителем здесь понимается любой индивид или группа, наделенные, в соответствии с действующими в обществе формальными правилами, всей полнотой государственной власти, то есть оседлый бандит в первом из рассматриваемых случаев и все общество в целом во втором случае). Однако, прежде чем перейти к рассмотрению ограничений монопольной власти правителя и затем, к анализу более реалистичного социального контракта, нам нужно понять природу этих ограничений. Последняя тесно связана с такими категориями, как ограниченность познавательных спо-

собностей индивидов, трансакционные издержки, возможность оппортунистического поведения индивидов, проблема безбилетника, группы специальных интересов и рентоориентированное поведение.

5.3. Экономический анализ функционирования государства

Группы специальных интересов: узкие и широкие распределительные коалиции. Группы специальных интересов состоят из агентов, экономические интересы которых совпадают. В целом ряде случаев группы специальных интересов способны создавать для себя распределительные преимущества, в таких случаях говорят о так называемых распределительных коалициях. В конечном счете, любая организация, любое объединение людей для осуществления неких коллективных действий преследует схожие цели, а именно, достижение тех или иных экономических преимуществ для членов этого объединения. Однако, с точки зрения методов, которыми эти цели достигаются, важно различать широкие и узкие коалиции.

Разделение организаций, осуществляющих коллективные действия для предоставления своим членам коллективных или общественных благ, на узкие и широкие принадлежит Мансуру Олсону. Он же, в основном, занимался изучением экономического поведения узких и широких коалиций и их воздействием на благосостояние общества. Поэтому здесь мы будем опираться главным образом на аргументацию Олсона.

Перед каждой группой индивидов, объединенных в некую организацию, действующую внутри более широкой структуры, которую мы в дальнейшем будем называть обществом, стоит выбор между двумя альтернативными стратегиями поведения. По словам Олсона: «Организация в принципе может служить своим членам либо увеличивая пирог, который общество производит, так что ее члены получили бы большие куски пирога даже и при прежней их доле, либо получая большие доли общественного пирога для своих членов»¹¹¹. Естественно, что в первом случае усилия организации будут направлены на максимизацию благосостояния всего общества, тогда как во втором случае общественное благосостояние организацию, по большому счету, не интересует.

От чего зависит выбор организацией одной из этих двух стратегий поведения? Ответ на этот вопрос логично вытекает из теории коллективных действий Мансура Олсона.

Предположим, организация объединяет лишь незначительную часть общества, например, только 1% индивидов, входящих в общество принадлежит к данной организации, соответственно, если усилия членов организации будут направлены на увеличение благосостояния общества в целом, самим членам организации достанется лишь 1% совокупного общественного выигрыша. В подавляющем большинстве случаев этого вознаграждения абсолютно недостаточно для того,

¹¹¹ Олсон М. (1998), *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*, Новосибирск: ЭКОР, с.75-76.

чтобы стимулировать организацию, объединяющую сотую часть всех членов общества, действовать в интересах всего общества в целом.

Для узких коалиций, объединяющих лишь незначительную часть членов общества гораздо привлекательней будет вторая из описанных выше стратегий, предполагающая инвестиции в перераспределение общественного пирога в пользу участников этой узкой коалиции

При этом величина самого этого пирога, скорее всего, уменьшится (хотя бы потому, что часть общественных ресурсов будет направлена не на его увеличение), однако, членов узкой коалиции этот факт не должен беспокоить: ведь им самим достанется в итоге больше. По словам М. Олсона, с точки зрения участников узких перераспределительных коалиций, «перераспределение стоит продолжать до тех пор, пока уменьшение ценности общественного продукта не станет в сотни и более раз превышать выигрыш членов организации в этой перераспределительной борьбе»¹¹².

С другой стороны, организация, включающая значительную часть членов общества будет заинтересована в максимизации общественного благосостояния в большей степени, чем узкая распределительная коалиция. Например, организации, объединяющей одну треть членов общества достанется треть общественно-го выигрыша от инвестиций, направленных на увеличение общественного благосостояния. С другой стороны, потери членов широкой коалиций от сокращения общественного пирога, вызванного перераспределительными усилиями данной коалиции будут, скорее всего, весьма ощутимыми.

Таким образом, «широкие организации заинтересованы в том, чтобы сделать общество, в котором они функционируют, процветающим, а издержки перераспределения дохода в пользу своих членов – как можно более низкими»¹¹³.

Эта аргументация вполне применима, например, к анализу политического процесса и той роли, которые в этом процессе играют политические партии. В нашей стране, в частности, до сих пор весьма популярна точка зрения, согласно которой, политические партии играют скорее деструктивную роль в политическом процессе, поэтому целесообразно проводить выборы в парламент не по партийным спискам, а исключительно по мажоритарным округам: в этом случае все депутаты будут нести ответственность перед своими избирателями. С точки зрения теории коллективных действий, такой взгляд на формирование законодательной власти представляется совершенно неверным. Депутатов, выбранных по мажоритарным округам интересует, в первую очередь, благосостояние своих избирателей, то есть жителей этих самых мажоритарных округов. Таких депутатов вряд ли будут беспокоить вопросы, касающиеся благосостояния общества в целом. Более того, такие депутаты сравнительно легко готовы принести общественное благосостояние в жертву интересам узкой группы, каковой, в данном случае, являются их избиратели.

С другой стороны, успех правящей политической партии достаточно тесно связан именно с благосостоянием общества в целом, с величиной общественного пирога, поэтому политические партии, находясь у власти, будут заботиться, в первую очередь, именно о росте благосостояния всего общества.

¹¹² Там же, с. 78.

¹¹³ Там же, с. 91.

Последний момент, на который хотелось бы здесь обратить внимание – это издержки организации коллективных действий в узких и широких группах. Следуя все той же логике организации коллективных действий, предложенной Мансуром Олсоном, чем больше размер группы, тем меньшую роль в коллективных действиях играет средний, репрезентативный ее участник, тем больше у него стимулов к отлыниванию от участия в коллективных действиях. Кроме того, чем больше размер группы, тем дороже для нее обойдется эффективный мониторинг, который мог бы предотвратить это отлынивание и, следовательно, тем острее для нее стоит проблема безбилетника. Кроме того, с проблемой безбилетника также связаны и издержки организации широкой коалиции. Поэтому, «у членов «малых» групп непропорционально большая организационная власть для проведения коллективных действий; эта диспропорциональность с течением времени в стабильных обществах уменьшается, но не исчезает»¹¹⁴.

С другой стороны, как отмечалось выше, чем больше размер группы, тем больше, при прочих равных условиях, вероятность организации совместных действий для производства коллективных благ. Именно поэтому диспропорциональность, о которой говорит Олсон, все-таки сокращается.

Группы специальных интересов и рентоориентированное поведение. Теория поиска рента как одного из самых распространенных и деструктивных видов экономической активности стала активно разрабатываться экономической наукой на рубеже 1960-х – 1970-х годов XX века¹¹⁵. Сам термин «поиск ренты» впервые появился в работе Энн Крюгер. По ее словам: «Во многих рыночно-ориентированных экономиках правительственные ограничения экономической деятельности – это реальный, осязаемый факт. Эти ограничения способствуют появлению различных форм ренты, и люди часто вступают в конкуренцию за нее. В некоторых случаях такая конкуренция совершенно легальна. В других случаях поиск ренты приобретает несколько иные формы, такие, как взяточничество, коррупция, контрабанда и черные рынки»¹¹⁶. Надо сказать, что хотя поиск ренты заинтересовал экономическую науку относительно недавно, само это явление отнюдь не является феноменом, специфическим для современной экономической жизни: тип экономической активности, называемый сегодня рентоориентированным поведением, существовал практически в каждом периоде экономической истории человечества.

Хотя в современной экономике рентоориентированное поведение может проявляться в самых разнообразных формах (в частности, это может быть борьба за предоставление монопольных прав на производство каких-либо товаров или услуг; попытка добиться льготного налогообложения для фирм или индивидов, объединенных по какому-либо признаку; инвестиции в строительство административных барьеров; борьба за увеличение импортных пошлин и т.д.), основ-

¹¹⁴ Там же, с. 74.

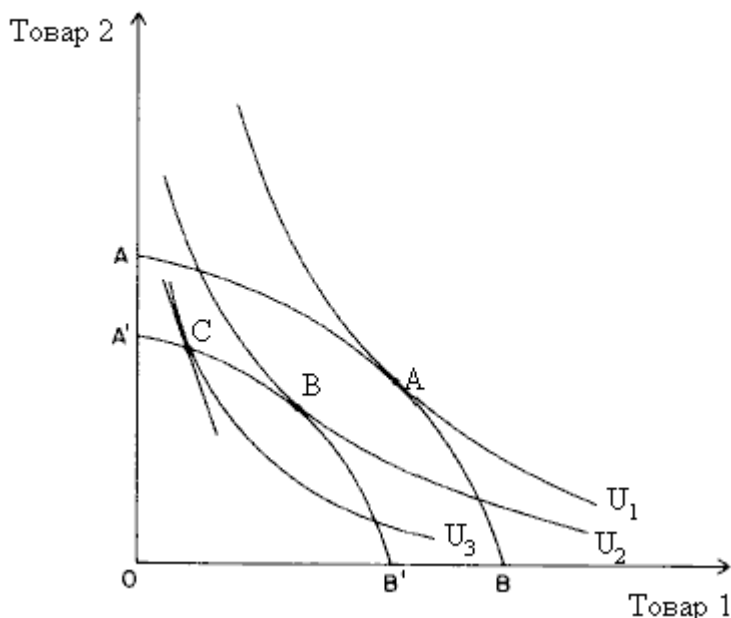
¹¹⁵ См.: Tullock, Gordon (1967), *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft*, 5 *Western Economic Journal*, 224-232; Krueger, Anne O. (1974), *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, 64 *American Economic Review*, 291-303; Posner, Richard A. (1975), *The Social Costs of Monopoly and Regulation*, 83 *Journal of Political Economy*, 807-828.

¹¹⁶ Krueger, Anne O. (1974), *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, 64 *American Economic Review*, 291.

ная цель поиска ренты во всех случаях заключается в ограничении конкуренции и получении каких-либо монопольных прав. При этом, для общества экономический ущерб от рентоориентированного поведения проявляется в двух формах (см. рис. 5.8).

На рис. 5.8 представлена простая двухтоварная экономика, в которой товар 2 – это композитный товар. Если некий производитель товара 1 будет инвестировать часть своих средств не в производство, а в создание такой системы формальных правил, которая позволит ему получить привилегированное положение на рынке первого товара и ограничить экономические возможности своих конкурентов, граница производственных возможностей, изначально представленная кривой АВ на рис. 5.8, сместится влево, в положение А'В'. И, соответственно, уровень благосостояния общества переместится из точки А, расположенной на кривой безразличия U_1 , в точку В, расположенную на более низкой кривой безразличия U_2 .

Рисунок 5.8. Поиск ренты и благосостояние общества



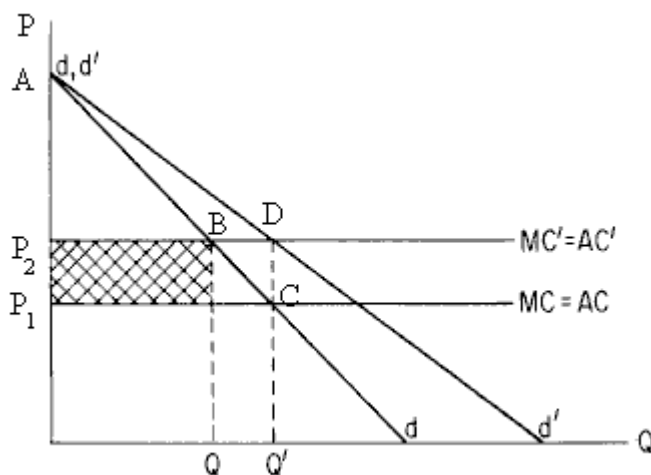
Важно заметить, что это сокращение общественного благосостояния произойдет вне зависимости от того, удастся ли соискателю ренты добиться своих целей или нет: важно, что он инвестирует часть общественных ресурсов не в какую-либо производительную деятельность, а в поиск ренты.

Если же производителю товара 1 удастся добиться своих целей и увеличить свою монопольную власть, цена товара 1 вырастет, относительно цены композитного товара 2 благосостояние общества переместится из точки В в точку С, которая хотя и расположена на той же границе производственных возможностей А'В', однако, принадлежит более низкой кривой безразличия U_3 .

Вообще говоря, успешный поиск ренты в современном обществе – это фактически прерогатива влиятельных распределительных коалиций, а не отдельных индивидов. Поэтому отдача от усилий, направленных на поиск ренты, а также экономический ущерб общества в случае, когда такие усилия приносят результат, зависят как от характера предполагаемых изменений в формальных правилах, так и от природы распределительной коалиции, инвестирующей ресурсы в поиск ренты, от размеров этой коалиции, от распределения переговорной силы внутри коалиции и от действующих в коалиции формальных и, самое главное, неформальных правил.

Рассмотрим простой пример. Предположим, на рынке какого-либо товара или услуги действует картель, объединяющий значительную часть производителей этого товара или услуги. Предположим далее, что этот картель добился установления органами государственной власти неких минимально допустимых цен на продукцию этой отрасли, то есть, фактически, запрещения ценовой конкуренции между предприятиями, действующими на этом рынке. Как показано на рис. 5.9, в том случае, если до образования картеля фирмы в этой отрасли действовали в условиях совершенной конкуренции (это, как известно, означает равенство цены предельным издержкам: $P_1 = MC$), после введения государством ограничения на нижний уровень цен и увеличения рыночной цены с P_1 до P_2 , первоначально количество продаваемого на рынке товара или услуги сократится с Q' до Q , а потребительский излишек уменьшится на величину, равную площади трапеции P_1P_2BC .

Рисунок 5.9. Рентоориентированное поведение, установление минимальной цены и неценовая конкуренция



Однако, так как взаимоотношения внутри картеля представляют собой пример неоклассической или даже отношенческой контрактации, то есть, имеет место неполный контракт, действующее формальное правило не может структурировать взаимоотношения агентов в будущем. Поэтому, участники картельного соглашения, не нарушая формального предписания, запрещающего ценовую конкуренцию, скорее всего вступят в конкуренцию неценовую. Иными словами, в данном случае речь идет о расширении формальных правил неформальными.

Неценовая конкуренция приведет к росту предельных издержек с уровня MC до уровня $M'C' = P_2$, а кривая спроса переместится вправо, в положение dd' . Потребительский излишек при этом станет равен площади фигуры ADP_2 , которая хоть и меньше величины первоначального потребительского излишка ACP_1 , но превышает ABP_2 — величину потребительского излишка при отсутствии как ценовой, так и неценовой конкуренции.

Возвращаясь к теме широких и узких распределительных коалиций, мы можем заключить, что рентоориентированное поведение тем привлекательнее для группы, чем более эффективно эта группа способна поддерживать неполную — неоклассическую или отношенческую — внутреннюю контрактацию. Очевидно, что рассмотренный пример — еще один аргумент, в пользу того, что привлекательность рентоориентированных стратегий (то есть максимизации богатства членов группы за счет богатства всего общества в целом) при прочих равных условиях, увеличивается обратно пропорционально размеру группы. Иными словами, для узких распределительных коалиций поиск ренты является гораздо более привлекательной целью, чем для больших латентных групп.

Как подсказывает простой здравый смысл (и это подтверждается экономическими исследованиями), распространение рентоориентированного поведения самым неблагоприятным образом отражается на основных макроэкономических показателях: серьезно замедляет экономический рост, способствует развитию

стагнации и может привести к возникновению ситуации “плохого” равновесия, то есть к фактической консервации экономической системы на низком уровне развития. Существуют как минимум две основные причины того, почему поиск ренты так дорого обходится обществу¹¹⁷.

Во-первых, технологии поиска ренты часто характеризуются возрастающей отдачей. Связано это, в частности, с тем, что для извлечения ренты часто необходимы только фиксированные первоначальные издержки, а последующее непосредственное присвоение ренты не сопряжено со значительными затратами. Именно такое положение складывается, когда для извлечения ренты необходимо только изменение действующего законодательства.

Другая причина возрастающей отдачи от рентоориентированного поведения связана с самовоспроизводством такого поведения: когда конкуренты какой-нибудь организации добиваются успеха, благодаря инвестициям в поиск ренты, этой организации, чтобы не уступить в конкурентной борьбе и не покинуть рынок приходится делать такие же инвестиции. В результате общественный ущерб от рентоориентированного поведения возрастает экспоненциально.

Наконец, чем больше людей и организаций вовлечены в поиск ренты, тем меньше для каждого из них вероятность того, что они так или иначе понесут наказание за эту деятельность. Отсюда появляется дополнительный стимул для инвестиций в поиск ренты у тех, кто раньше этим не занимался, опасаясь наказания.

Из наличия возрастающей отдачи от инвестиций в поиск ренты следуют два возможных состояния устойчивого равновесие в экономической системе. Во-первых, такое равновесие возможно при отсутствии или незначительном уровне инвестиций в поиск ренты («хорошее» равновесие), во-вторых, устойчивое равновесие может быть достигнуто при большом объеме таких инвестиций («плохое» равновесие). Именно в ситуации «плохого» равновесия происходит остановка экономического развития и консервация экономической системы на относительно низком уровне этого развития.

Вторая причина, по которой рентоориентированное поведение так неблагоприятно отражается на экономическом развитии – это воздействие, которое поиск ренты оказывает на стимулы экономических агентов к осуществлению инноваций. Во-первых, в обществе, где наиболее прибыльным видом экономической деятельности является поиск ренты, для осуществления инновации предприниматели вынуждены нести дополнительные расходы, связанные с необходимостью получения всякого рода санкций и разрешений у коррумпированной государственной власти (а без широкомасштабного распространения коррупции, как одного из видов рентоориентированного поведения, «плохого» равновесия не бывает).

Во-вторых, в рентоориентированном обществе предпринимателю дороже обойдется кредит, необходимый для осуществления нововведения.

В-третьих, инновационные проекты как правило предполагают долгосрочные инвестиции, а при слабой спецификации и защите прав собственности, которая

¹¹⁷ См.: Murphy, Kevin M., Shleifer Andrei, and Vishny, Robert V. (1993), Why Is Rent-Seeking So Costly to Growth?, *83 American Economic Review*, 409-414.

является необходимым элементом рентоориентированной системы, такие инвестиции теряют свою привлекательность.

Таким образом, успех стратегий, направленных на создание формальных правил, имеющих целью перераспределение богатства в пользу тех, кто финансирует эти новые правила, отражается на общественном благосостоянии самым неблагоприятным образом.

Ограничения монопольной власти правителя. Выше было замечено, что абсолютно вертикальный и абсолютно горизонтальный социальные контракты представляют собой научную абстракцию и неосуществимы в реальной жизни (так же как, кстати, неосуществимы совершенно вертикальные или горизонтальные трансакции). Главной причиной неосуществимости таких идеальных форм общественной контракта является ограниченность монопольной власти тех, кому она формально принадлежит.

Для демократического общества такая ограниченность связана, в первую очередь, с описанной выше проблемой безбилетника, которая в данном случае выражается, в частности, в рациональной неосведомленности индивидов в вопросах политики. Эта рациональная неосведомленность способствует возникновению информационной асимметрии между обществом, являющемся в данном случае принципалом, и органами государственной власти, конкретными чиновниками, которые таким образом получают возможность преследовать собственные интересы, далеко не всегда совпадающие с интересами принципала.

Как для авторитарной, так и для демократической власти ограниченность может быть связана с деятельностью распределительных коалиций, ориентированных на поиск ренты. Успех такого рода коалиций бывает связан с наличием у них значительной переговорной силы, обусловленной количеством ресурсов, которыми располагает коалиция.

Еще одно ограничение монопольной власти связано с функционированием государственного аппарата и возможностью появления коррупции, которая понимается здесь как извлечение государственным чиновниками частных доходов из государственной собственности. Чиновники различных уровней исполнительной власти очень часто имеют возможность так или иначе влиять на аллокацию ресурсов. Во многих случаях чиновники могут использовать эту возможность не для увеличения благосостояния своего нанимателя, то есть, государства (в данном случае неважно кто скрывается за этим словом: избранный ли народом парламент, диктатор, или просто вышестоящий начальник нашего чиновника), а для максимизации собственного богатства, в ущерб интересам принципала.

Частичным решением проблемы (так как окончательное решение проблемы агентских отношений невозможно даже для небольшой фирмы, не говоря уже о такой большой организации, как государственный аппарат) могут стать:

1. Дополнительные инвестиции в мониторинг, увеличивающие вероятность наказания чиновника и сокращающие у него, таким образом, стимулы к оппортунистическому поведению.
2. Ужесточение наказания для чиновника за преследование собственных интересов, противоречащих интересам принципала.

3. Различные варианты более сложной системы настройки стимулов, основанные на принципах эффективной заработной платы, самоотбора и т.д.
4. Развитие институтов голосования, то есть передача части прав принятия решений подданным в обмен на увеличение доходов правителя.
5. В ряде случаев правитель может сам быть заинтересован в перераспределении власти в пользу отдельных групп своих агентов. Ответ на вопрос, почему это происходит, дает теория институциональной коррупции.

Институционализация коррупции, то есть сращивание административной коррупции с политической, становится возможной потому, что центральная власть не в состоянии самостоятельно полноценно контролировать все сферы экономической жизни. Опираясь на рассмотренную выше модель оседлого бандита Олсона – МакГири, они анализируют факторы, влияющие на оптимальный размер «команды», группировки оседлого бандита. С одной стороны, рост численности группировки увеличивает ее преимущества в осуществлении насилия, с другой стороны, увеличение числа членов «команды» оседлого бандита увеличивает для него издержки мониторинга, которые необходимы для того, чтобы успешно противостоять попыткам «дворцовых переворотов». Кроме того, увеличение численности группировки сокращает вероятность того, что как неудачные, так и удачные попытки «дворцовых переворотов» тем или иным образом отразятся на положении рядовых членов группы, поэтому у них не только сокращаются возможности для самостоятельного мониторинга, но и ослабевают стимулы к его проведению. Таким образом, с увеличением размеров группировки вероятность успешной попытки «дворцового переворота» увеличивается.

Однако, оптимальное количество подданных, которое может эффективно контролировать оседлый бандит, определяется его потенциалом насилия. Последний зависит, в том числе, от числа членов «команды» оседлого бандита. В том случае, когда число подданных превышает это оптимальное количество у оседлого бандита появляются стимулы к тому, чтобы передать контроль над частью подданных другой организации, также обладающей сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, но потенциал насилия которой меньше чем у самого оседлого бандита. Фактически, подобная ситуация напоминает практику откупа налогов, характерную для античного мира и средневековой Европы.

В случае институционализации коррупции, однако, на откуп отдаются не территории, а скорее, отдельные сферы предпринимательской деятельности, отдельные виды экономической активности индивидов. Так как, зачастую эти сферы пересекаются друг с другом, а вся система перераспределения доходов в пользу чиновников поддерживается с помощью, главным образом, неформальных контрактов, практически повсеместно возникают ситуации, когда предприниматель вынужден так или иначе делиться своими доходами не с одной, а с несколькими чиновничьими группировками. Естественно, такая практика не может не оказывать дестимулирующего воздействия на экономическую активность индивидов.

Выделяются два типа институциональной коррупции: институциональная коррупция, предполагающая нарушение формальных правил и не предполагающая такого нарушения.

В первом случае речь идет об установлении таких правил, регулирующих те или иные сферы предпринимательской деятельности, выполнение которых связано для предпринимателей с запретительно высокими издержками. Такие правила фактически вынуждают предпринимателей давать взятки чиновникам.

Другой тип институциональной коррупции, сопровождающейся нарушением формальных предписаний характеризуется тем, что формальные правила, регулирующие тот или иной вид экономической активности отличаются недостаточной конкретностью и, таким образом, оставляют регулирующим органам широкие возможности для их расширительной трактовки. Выполнение таких правил в трактовке чиновников опять же связано для предпринимателей с запретительно высокими издержками, их опять-таки, фактически вынуждают давать взятки.

Важно отметить, что институциональная коррупция, предполагающая нарушение формальных правил – это эффективный механизм обеспечения лояльности чиновников к политической власти. С одной стороны, коррупционные доходы могут быть достаточно высоки, зачастую они не сопоставимы с официальной заработной платой чиновников (это пряник). С другой стороны, нарушение чиновниками формальных предписаний упрощает их наказание в случае недостаточной лояльности (это кнут).

Институциональная коррупция не сопровождающаяся нарушением формальных правил предполагает вполне законное перераспределение средств в пользу тех или иных чиновничьих структур¹¹⁸.

С проблемой отношений типа «поручитель – исполнитель» тесно связано и еще одно ограничение монопольной власти государства – издержки измерения налоговой базы и определения оптимальной величины налогообложения. Проблема в том, что информация, необходимая для определения оптимального для правителя уровня налогообложения и оптимальных расходов на поддержание порядка в большинстве случаев поступает к нему не из независимых источников, а от его агентов, которые, во-первых, обладают недоступной правителю информацией, а во-вторых, заинтересованы в расширении своего влияния и в увеличении собственных доходов. Эти цели достигаются через увеличение размеров агентских структур, что приводит к размыванию ренты правителя. Экономические последствия такого поведения исполнителей рассматриваются в модели Финдли – Уилсона, которая, в модифицированном виде представлена на рис. 5.10.

Здесь собранные правителем налоги и расходы на производство общественных благ, связанных со спецификацией и защитой прав собственности рассматриваются как функции затрат труда на поддержание порядка ($T = T(L_g)$, $G = G(L_g)$). При отсутствии информационной асимметрии и оппортунистического поведения агентов, присваиваемая единоличным правителем (автократом) рента будет равна максимальной разности между $G(L_g)$ и $T(L_g)$, что соответствует длине отрезка АВ на рис. 10. При этом затраты труда на поддержание порядка (количество чиновников) равны L_A^* . В случае же необоснованного, с точки зрения интересов правителя, раздувания государственного аппарата кривая расходов на производство общественных благ смещается вправо, в положение $G^1(L_g)$, затраты труда на поддержание порядка возрастают до L_A^1 , а присваиваемая автократом рента сокращается до нуля. Ситуация еще более усугубляется в случае, если у агентов правителя появляется возможность производства общественных квазиблаг (разного рода справок, разрешений и т.д., за которые подданные автократа вынуждены платить и которые обеспечивают перераспределение доходов от независимых экономических агентов непосредственно к чиновникам государственного аппарата, минуя оседлого бандита), что характерно в случае распространения институциональной коррупции. Такая ситуация, естест-

¹¹⁸ Вообще говоря, коррупция в узком смысле (а именно такое понимание коррупции имеет место здесь), предполагает в качестве обязательного условия нарушение формальных правил. Однако, можно говорить об институциональной коррупции без нарушения формальных правил в том смысле, что установленные коррумпированными органами власти формальные правила могут вступать в противоречие с формальными правилами более высокого порядка, например, с конституционными правилами.

структура, предоставляющая гарантии исполнения их нелегальных контрактов. Такой структурой как раз и оказывается организованная преступность.

Конкурентами правителя за рубежом являются, соответственно, правительства других государств. Они могут оказывать влияние на монопольную власть правителя не только непосредственно – путем военного, политического или экономического давления – но и опосредованно, через эмиграцию, «голосование ногами» подданных авторитарного правителя, либо посредством оттока капитала в те страны, где права собственности лучше специфицированы и защищены.

Перераспределительные функции государства и синтетическая модель государства. В условиях ограниченности монопольной власти правителя, независимо от того является ли этим правителем максимизирующий свое богатство автократ, или весь народ страны, модели совершенно горизонтального и совершенно вертикального социальных контрактов оказываются нереалистичными. В таких условиях гораздо ближе к реальному положению вещей оказывается синтетическая теория государства, в рамках которой социальный контракт объединяет черты как горизонтального так и вертикального контрактов. Одним из первых экономистов, рассматривающих государство как совокупность противоречивых целей и не совпадающих интересов был Норт¹¹⁹. Особенности его подхода стали: во-первых, понимание государства как агентства, оказывающего услуги обороны и правосудия; во-вторых, государство в модели Норта рассматривается как дискриминирующий монополист, который разбивает подданных на группы, для каждой из которых права собственности специфицируются и защищаются по-своему, целью такой дискриминации является максимизация выгод правителя (не обязательно единичного); в-третьих, Норт подчеркивает ограниченность монопольной власти правителя.

Близка к подходу Норта формализованная модель распределительной демократии, предложенная Олсоном и МакГиром и являющаяся закономерным продолжением их моделей автократического правления и консенсусной демократии¹²⁰.

Под распределительной демократией Олсон и МакГир понимают такое государственное устройство, при котором власть посредством демократических процедур достается определенной группе людей (причем необязательно эта группа должна включать большинство членов общества). У этой властной группы имеется два основных источника доходов: первый – собственная коммерческая деятельность участников группы; второй – перераспределение, с помощью налогообложения, доходов общества от аутсайдеров (индивидов, не входящих во властную группу) к носителям власти.

Иными словами, властная группа, с одной стороны, заинтересована в увеличении реальных доходов общества $I(t)$, и, следовательно, в сокращении ставки налога t , а с другой стороны, носители власти получают часть своих доходов в результате перераспределения, поэтому они заинтересованы в увеличении ставки налога t .

Чтобы понять, каким образом властной группе удастся максимизировать свой доход при таких противоречивых целях, Олсон и МакГир вводят в свою модель еще две переменных. Пусть f – часть совокупного дохода общества, производимая и присваиваемая властной группой ($0 < f < 1$), то есть если $f = 0$, это означает, что общество управляется максимизирующим свое богатство оседлым бандитом, при $f = 1$ общество существует в условиях консенсусной демократии.

¹¹⁹ North, Douglass C. (1981), *Structure and change in economic history*, N. Y.: WW Norton.

¹²⁰ McGuire, Martin C. and Olson, Mancur Jr. (1996), *The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force*, 34 *Journal of Economic Literature*, 72-96.

Другая вводимая переменная – s – это та часть совокупного дохода общества, которая в итоге достается властной группе, как благодаря собственным усилиям членов группы, так и посредством перераспределения в пользу ее членов части дохода аутсайдеров:

$$s = f + (1 - f)t$$

Математически, задача, стоящая перед членами властной группы выглядит следующим образом:

$$\max_{t, G} (1 - t)r(t)fY(G) + [tr(t)Y(G) - G]$$

Здесь первое слагаемое – это доходы, которые участники властной группы получают от собственной производительной деятельности; второе слагаемое – доходы власти от перераспределения богатства. При этом, для того, чтобы второе слагаемое в данном уравнении было положительным (то есть, для того, чтобы властная группа могла получить некий доход от перераспределения богатства в свою пользу), необходимо выполнение следующего условия:

$$G < tr(t)Y(G)$$

Заметим, что так же как и в случае автократической власти оптимальная для руководящей группы ставка налогообложения не зависит от расходов на производство общественных благ G . Поэтому задача оптимизации решается властью так же, как и оседлым бандитом: сначала определяется оптимальная ставка налога t^* , а затем уже из этого параметра выводятся оптимальные расходы на производство общественных благ G^* .

Дифференцируя целевую функцию властной группы по t получаем следующее условие уравнение:

$$f[-r + (1 - t)r'(t)] + [r + tr'(t)] = 0$$

Здесь первое слагаемое – это предельные издержки властной группы от налогообложения (так как увеличение ставки налога t сокращает реальный доход общества I), второе слагаемое – предельные выгоды власти от перераспределения доходов. Определим из этого уравнения зависимость части совокупного дохода общества, производимой и присваиваемой индивидами, входящими во властную группу f от ставки налогообложения t и от доли реального общественного дохода в потенциальном R :

$$f = \frac{r + tr'(t)}{r - (1 - t)r'(t)} \equiv R(t)$$

С увеличением ставки налогообложения t $R(t)$ сокращается, так как увеличиваются общественные потери от мертвого груза, то есть власть будет увеличивать t до тех пор, пока f не сравняется с $R(t)$. Дальнейшее увеличение налогового бремени невыгодно властной группе, так как ее потери от сокращения реального дохода общества будут больше выгод от перераспределения этого общественного дохода. Отсюда получаем оптимальную ставку налогообложения в условиях распределительной демократии:

$$t_R^* = -\frac{r(t)}{r'(t)} - \frac{f}{1 - f}, f \neq 1$$

Следовательно, чем больше доля властной группы в реальных доходах общества (f), тем меньше оптимальная ставка налога. Заметим также, что так как $f/(1-f) > 0$, налоговое бремя в обществе распределительной демократии будет меньше, чем при автократической системе правления (где оптимальная ставка налога определяется как: $t_A^* = -r(t_A^*)/r'(t_A^*)$).

Далее, дифференцируя целевую функцию власти по G , получаем условие производства оптимального количества общественных благ в системе распределительной демократии:

$$[(1 - t)r(t)f + tr(t)]Y'(G) - 1 = sr(t)Y'(G) - 1 = 0$$

Здесь параметр $sr(t)Y'(G)$ – предельный доход властной группы от производства общественных благ, а 1 – предельные издержки, то есть себестоимость единицы общественных благ.

Далее, из двух условий максимизации дохода властной группы получим уравнения потенциального и реального предельных общественных доходов:

$$\left[(1-t)r(t) \frac{r(t) + tr'(t)}{r(t) - (1-t)r'(t)} + tr(t) \right] Y'(G) = 1 \Rightarrow Y'(G) = \frac{r(t) - (1-t)r'(t)}{r^2(t)} \equiv V(t)$$

$$Y'(G) = \frac{1}{r(t)f + (1-f)tr(t)}$$

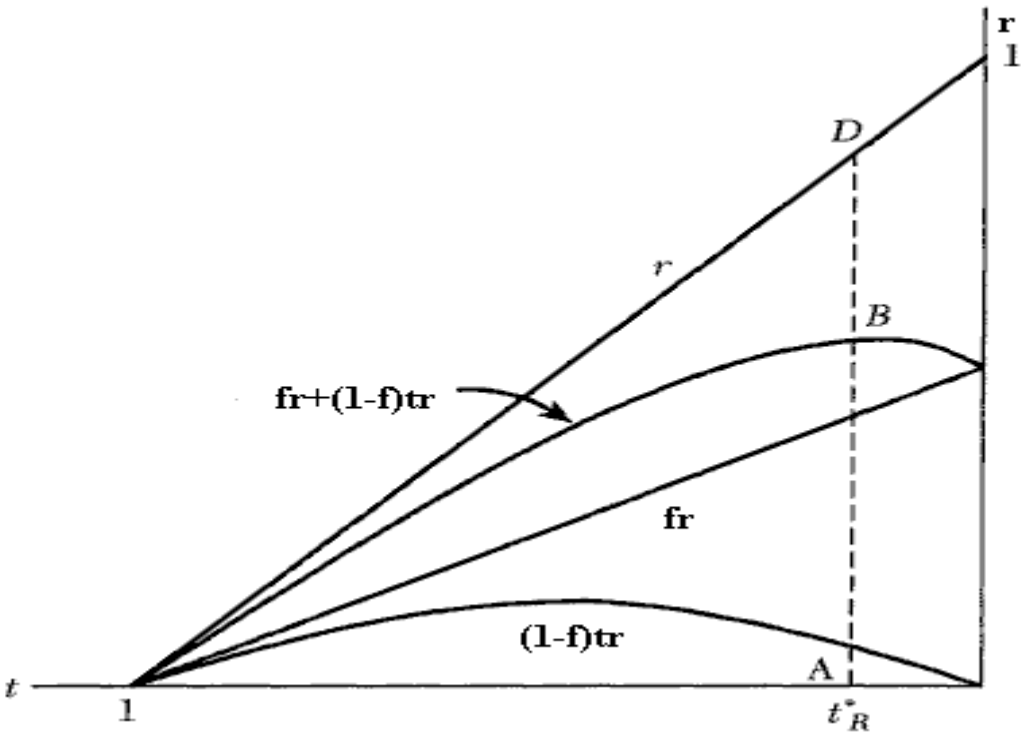
$$r(t)Y'(G) \equiv I'(G) = \frac{1}{f + (1-f)t} \equiv \frac{1}{s} \equiv MSC_R^*$$

Здесь MSC_R^* – общественные издержки предоставления дополнительной единицы общественных благ при оптимальной ставке налогообложения t_R^* .

Выбор властной группой оптимальной ставки налога и распределение общественных благ между участниками властной группы и аутсайдерами представлен на рис. 11. Здесь власть выбирает такой уровень налогообложения, который максимизирует ее суммарные доходы от перераспределения $((1-f)tr(t))$ и от собственной производительной деятельности $(fr(t))$. Обратим внимание, что оседлый бандит, максимизирующий свою долю потенциального дохода $(tr(t) = (1-f)tr(t))$ при $f = 0$ выберет более высокую, по сравнению с властной группой в условиях распределительной демократии, ставку налогообложения ($t_A^* > t_R^*$).

Доля общественных благ, которая достанется власти в обществе распределительной демократии равна отношению длин отрезков AB и AD на рис. 5.11.

Рисунок 5.11. Оптимальная ставка налогообложения и распределение общественных благ в обществе распределительной демократии¹²¹



В целом же, все параметры равновесия такой системы общественного устройства представлены на рис. 5.12. Здесь во втором квадранте отражен выбор оптимальной для властной группы ставки налога t_R^* и соответствующий этой ставке уровень предельных общественных издержек производства общественных благ (MSC_R^*), который определяет равновесный предельный реальный доход общества (I_R' в квадранте I) и, таким образом, оптимальный, с точки зрения руководящей группы, объем производства общественных благ G_R^* . В четвертом квадранте рис. 5.12 отражается распределение доходов между властью и аутсайдерами: весь общественный доход, равный длине отрезка OG, распадается на две части. Первая часть, равная длине отрезка OE – это совокупный объем собираемых налогов, часть которого, равная отрезку OD

¹²¹ Ibid., 88.

тратится властью на производство общественных благ, другая его часть (отрезок DE) – это выигрыш властной группы от перераспределения общественного дохода. Длина отрезка EF на рис. 5.12 соответствует чистому доходу участников властной группы от собственной производительной деятельности, а отрезок FG определяет величину чистого дохода остальных членов общества, не входящих во властную группу.

Как демонстрирует представленная модель, в условиях, когда власть в обществе принадлежит той или иной группе специальных интересов (или нескольким таким группам), внутренняя экономическая политика этой группы будет определяться двумя вещами: во-первых, заинтересованностью членов группы в перераспределении общественного богатства в свою пользу (то есть, тем, насколько они заинтересованы в увеличении своей доли общественного пирога), во-вторых, заинтересованностью членов группы в увеличении своих производительных доходов, величина которых обратно пропорциональна объему перераспределения (то есть, тем, насколько они заинтересованы также в увеличении всего общественного пирога). Причем, по мере увеличения части совокупного дохода общества, производимой и присваиваемой властной группой, влияние первого фактора на благосостояние властной группы сокращается, а второго, наоборот, возрастает.

Вернемся назад и рассмотрим еще раз два из приведенных выше уравнений:

$$t_R^* = -\frac{r(t)}{r'(t)} - \frac{f}{1-f}, f \neq 1$$

$$I'(G) = \frac{1}{f + (1-f)t} \equiv \frac{1}{s}$$

Из первого из этих уравнений следует, что по мере увеличения f оптимальная ставка налогообложения будет сокращаться. Второе уравнение показывает, что по мере роста f (и, соответственно, s) равновесный предельный общественный доход сокращается, а оптимальное, для властной группы, количество общественных благ (G_R^*), соответственно, увеличивается. Иными словами, по мере увеличения f (обратим внимание, что f изменяется, при прочих равных условиях, прямо пропорционально изменению количества членов властной группы) неизбежно возникнет такая ситуация, в которой:

$$t_R^* = G_R^*$$

А значит перераспределение общественного дохода в свою пользу перестанет быть выгодным участникам властной группы и все собранные налоги будут направлены на производство общественных благ, то есть распределительная демократия в этом случае фактически превращается в консенсусную демократию.

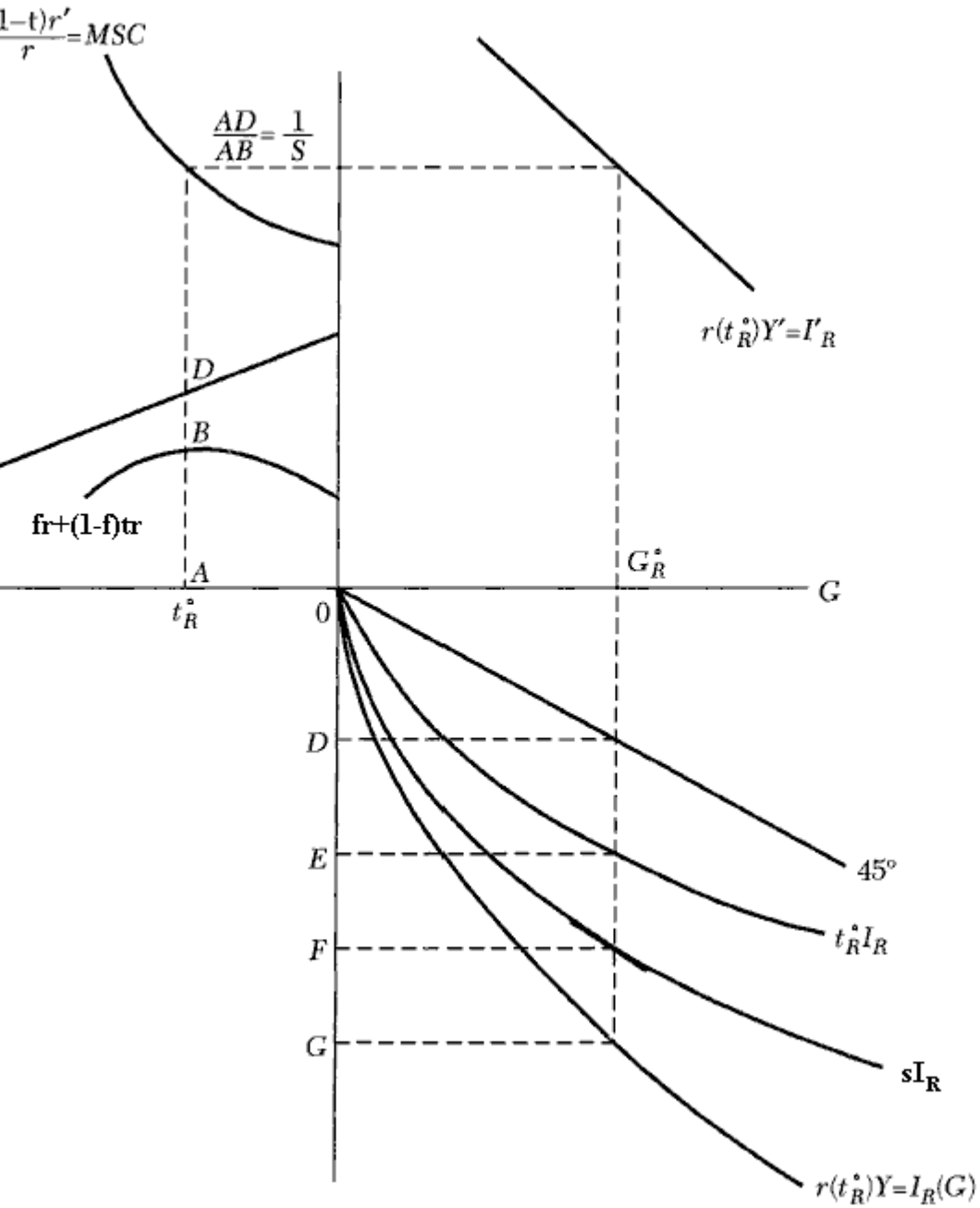
На протяжении всего XX столетия объем средств, перераспределяемых государственными структурами в развитых странах рос опережающими по отношению к ВВП темпами. Так, например, объем государственных расходов США составлял в 1929 году приблизительно 10% ВВП, а к 1987 году увеличился почти в 3,5 раза – до 34,8% ВВП¹²². Многие исследователи объясняют столь буйный рост государственного влияния на экономику хищнической политикой групп специальных интересов, находящихся у власти: они заинтересованы в максимальном перераспределении доходов, так как от объема этого перераспределения зависит их благосостояние. Однако, принимая во внимание рассмотренную модель распределительной демократии МакГира – Олсона, такое объяснение данной проблемы представляется слишком поверхностным и даже ошибочным. Так что же

¹²² Kau, James B. and Rubin, Paul H. (2000), *The Growth Government: Sources and Limits*, Department of Economics Emory University Working Paper Series, 1.

стало причиной столь бурного роста объема производства общественных в прошлом веке?

Ответ на этот вопрос можно найти в работах Дугласа Норта¹²³.

Рисунок 12. Равновесие в модели распределительной демократии¹²⁴.



¹²³ См., в частности: North, Douglass C. (1981), *Structure and change in economic history*, N. Y.: WW Norton; North, Douglass C. and Wallis, John Joseph (1982), American Government Expenditures: A Historical Perspective, **72** *American Economic Review*, 336-340.

¹²⁴ McGuire, Martin C. and Olson, Mancur Jr. (1996), The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, **34** *Journal of Economic Literature*, 89.

Основной причиной очень быстрого, по сравнению со всеми предыдущими периодами мировой истории, экономического роста, продолжающегося уже более двух столетий по общему признанию стало расширение специализации и разделения труда между индивидами. Возросшая специализация, с одной стороны, привела к сокращению трансформационных издержек обмена, в частности, за счет сокращения транспортных расходов, а с другой стороны, увеличение специализации способствовало росту трансакционных издержек обмена.

Во-первых, персонализированный обмен, которому свойственны повторяющиеся взаимодействия и который, таким образом, обеспечивает каждой из участвующих в обмене сторон надежную гарантию от оппортунистического поведения контрагентов, был вытеснен обменом обезличенным. Издержки, связанные так или иначе с оппортунистическим поведением участников сделки, при такой форме обмена значительно увеличиваются. Поэтому обе стороны вынуждены расходовать значительные средства на спецификацию и поддержание контракта. С другой стороны, общественное производство этого блага позволяет добиться значительной экономии на масштабе и снизить, таким образом, трансакционные издержки обезличенного обмена.

Во-вторых, так как в новых условиях значительно возросло расстояние, в пространстве и во времени, между актом покупки блага, платежом за это благо и его поставкой, увеличилась связанная со сделками неопределенность, а следовательно и потребность общества в страховании сделок. Наиболее эффективным способом предоставления этих услуг в целом ряде случаев является их общественное производство.

В-третьих, расширение специализации увеличивает информационную асимметрию между продавцами и покупателями. Общественные расходы на преодоление этой асимметрии также в ряде случаев оказываются наиболее эффективным способом производства этого блага.

Иными словами, по мнению Норта, производство общественных благ в XX веке резко увеличилось в связи с ростом трансакционных издержек обмена и, соответствующим ростом общественной потребности в такого рода благах:

«Сила принуждения дает возможность правительству играть главную роль в спецификации и поддержании контрактов. Способность решить проблему безбилетника позволяет правительству организовать производство таких товаров и услуг, производство которых не может быть прибыльным в частном секторе... Аналогично, правительство может исключить ряд проблем, связанных с ухудшающим отбором в страховании здоровья, пенсионном страховании и страховании по безработице»¹²⁵.

Заключение. В конце этой главы вернемся еще раз к определению государства Д. Норта, приведенному в ее начале. Как мы уже отмечали, основной функцией государства является производство общественных благ. Более того, властная группа, обладающая сравнительными преимуществами в

¹²⁵ North, Douglass C. and Wallis, John Joseph (1982), American Government Expenditures: A Historical Perspective, *72 American Economic Review*, 340.

осуществлении насилия, но не обеспечивающая, по каким-то своим, внутренним причинам, предоставления общественных благ на более или менее приемлемом для своего общества уровне оказывается в долгосрочном аспекте нежизнеспособной: потенциальные конкуренты такой властной группы внутри страны и/или за рубежом станут ее явными конкурентами и, через какое-то время, вытеснят такую властную группу. Человеческая история знает немало примеров такого рода. Поэтому, в окончательном виде, принимаемое нами определение государства в новой институциональной экономической теории будет выглядеть следующим образом:

государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных, используя эти преимущества для предоставления общественных благ

Основные понятия главы

- Общественные блага
- Коллективные блага
- Проблема безбилетника
- Селективные стимулы
- Спонтанный экономический порядок
- «Естественное состояние» общества
- Социальный контракт
- Бандит-гастролер
- Оседлый бандит
- Консенсусная демократия
- Рентоориентированное поведения
- Институциональная коррупция
- Размывание ренты правителя
- Распределительная демократия
- Синтетическая модель государства

Вопросы для повторения

1. Верно или нет следующее утверждение: государство тем эффективнее, чем больше насилия оно применяет?
2. Что такое общественное благо и каковы его отличительные черты?

3. Чем по Олсону определяется оптимальное для индивида количество совместно производимых благ?
4. Что такое гетерогенность интересов участников группы, и какое влияние, по Олсону, она оказывает на эффективность совместного предоставления благ?
5. Что такое рациональная неосведомленность?
6. Что такое социальные избирательные стимулы?
7. Должно ли государство во всех случаях самостоятельно производить общественные блага?
8. Возможно ли предоставление блага «защита формальных правил» частным порядком?
9. Что такое «естественное состояние» общества в понимании Гоббса и Руссо, чем оно отличается от «естественного состояния» общества в трактовке Локка?
10. Что такое анархическое состояние общества?
11. Назовите необходимые условия стабильности анархической структуры по Хиршлейферу?
12. Чем различаются подходы Гоббса и Локка к пониманию социального контракта?
13. Верно ли следующее утверждение: общественный договор – историческая предпосылка возникновения государства?
14. Чем система стимулов бандита-гастролера отличается от системы стимулов оседлого бандита и почему?
15. Почему реальные автократы не всегда ведут себя так, как они должны это делать по модели МакГира – Олсона?
16. В чем заключается экономический аргумент Олсона в оправдание монархии?
17. Почему по словам Олсона «у членов «малых групп» непропорционально большая организационная власть для организации коллективных действий»?
18. Возможен ли поиск ренты, не вступающий в конфликт с формальными правилами?
19. Назовите формы, в которых проявляется экономический ущерб от рентоориентированного поведения.
20. Почему технологии поиска ренты часто характеризуются возрастающей отдачей?
21. С чем, в первую очередь, связана ограниченность монопольной власти правительства в демократическом обществе?
22. Что такое институционализация коррупции?
23. Что такое распределительная демократия в понимании МакГира – Олсона?
24. В соответствии с выводами МакГира – Олсона, более высокая ставка налогообложения будет свойственна автократическому режиму или распределительной демократии?
25. Во всех ли случаях перераспределение общественного дохода в свою пользу будет выгодно для властной группы в условиях распределительной демократии?
26. С чем, по мнению Норта, связан ускоренный рост производства общественных благ в XX веке?

Вопросы для размышления

1. Является ли, на Ваш взгляд, доверие жителей страны к институтам и организациям ее финансового рынка общественным благом? Поясните свой ответ.
2. Прокомментируйте следующее утверждение: «Присутствие государства в экономике должно быть минимальным».
3. Почему, на Ваш взгляд, несмотря на выделенные Олсоном преимущества преемственной, монархической власти, практически все наиболее развитые современные государства являются государствами демократическими, власть в которых регулярно переходит от одной политической партии к другой?
4. Может ли успешный поиск ренты одной из действующих в обществе распределительных коалиций привести к росту общественного благосостояния? Поясните свой ответ.

Литература

Основная

Олсон М. (1995), *Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп*, М.: Издательство ФЭИ.

McGuire, Martin C. and Olson, Mancur Jr. (1996), The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force, **34** *Journal of Economic Literature*, 72-96.

North, Douglass C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, N. Y.: WW Norton.

Дополнительная

Бьюкенен Дж.М. (1997), *Границы свободы. Между анархией и Левиафаном// Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен*, М.: Таурус-Альфа.

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала.

Олсон М. (1998), *Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция, социальный склероз*, Новосибирск: ЭКОР.

Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М: Дело, гл. 8-10.

Hirshleifer, Jack (1995), Anarchy and its Breakdown, **103** *Journal of Political Economy*, 26-52.

Глава 6. Институциональные изменения

В данной главе будут рассмотрены вопросы институциональных изменений, — объяснения их возникновения, динамики, влияния на ход экономических процессов и т.п. Первый параграф главы посвящен в основном понятийному аппарату изучения институциональных изменений, второй — характеристике конкретных механизмов, посредством которых институциональные изменения возникают и закрепляются в практике взаимодействия экономических агентов.

При изучении материалов главы важно помнить, что теория институциональных изменений находится в настоящее время в стадии становления, особенно та ее ветвь, которая исследует процессы крупномасштабных институциональных трансформаций, затрагивающих базовые компоненты институциональной среды, — таких как изменение типа экономической системы общества, социально-экономические реформы и т.п. Поэтому в данной главе основное внимание уделяется «малым» институциональным изменениям, преимущественно на уровне институциональных соглашений, уровень изученности которых как в теории, так и в плане прикладного анализа существенно выше.

6.1. Общая характеристика институциональных изменений

Понятие институциональных изменений. Действуя в соответствии с известным им правилом, индивиды, тем не менее, сплошь и рядом в одной и той же ситуации ведут себя по-разному. Причин этому может быть достаточно много: не все адресаты правила знают его достаточно хорошо; даже твердо зная «формулу» правила, они неодинаково понимают содержание правила; формулировка правила имеет достаточно общий характер, не фиксируя жестко, какое именно поведение должно иметь место в регулируемой ситуации; даже при жесткой и однозначной формулировке описания должного поведения, индивиды могут совершать случайные ошибки, не воспринимаемые гарантом нормы как отклонения, влекущие за собой санкцию; серьезное нарушение правила может быть не замечено гарантом и, стало быть, не повлечет за собой наказания, и т.д.

Иными словами, *выполняемое правило всегда отличается от его идеальной модели*, как зафиксированной в знаковой форме, так и содержащейся в памяти людей. Можно ли на этом основании сказать, что правила и соответствующие им постоянно *изменяются*? Такое утверждение будет неверным: ведь из того, что люди, начинающие изучать иностранный язык, часто ошибаются, вовсе не следует, что изменяются, например, правила произношения. Изменение правил, тем самым, — процесс, отличный от ошибок и неточностей, допускаемых индивидами при следовании этим правилам.

Для того, чтобы достаточно четко определить, что представляют собой институциональные изменения, удобно воспользоваться «формулой» правила, приведенной в главе 1 учебника. Напомним, что, в соответствии с ней, в составе описания любого правила может быть выделено:

- Описание ситуации E, характеризующее условия приложения нормы, т.е.

определяющее, когда индивидам следует действовать в соответствии с данным правилом;

- *Характеристика индивида I*, или адресата нормы, позволяющая определить, какие типы индивидов должны придерживаться правила;
- *Определение предписываемого действия A*, или содержания нормы, указывающее, какие именно должны, могут или не должны совершать адресаты правила в соответствующих ситуациях;
- *Описание санкции S* за неисполнение предписания A, позволяющее адресату нормы определить, какие издержки он понесет, не выполнив A;
- *Характеристика гаранта нормы G*, т.е. субъекта, применяющего санкции к нарушителю правила; такая характеристика позволяет адресату нормы более точно определить ожидаемые издержки от нарушения правила и принять более обоснованное решение о следовании (или не следовании) ему.

Исходя из этого,

изменением правила будем называть изменение какого-то одного или нескольких из его компонентов

Таким образом, изменение правила — это *не изменение в поведении*, которое может быть вызвано самыми разными, в том числе случайными причинами, а изменение *описания* компонентов правила, позволяющих индивидам *принимать решения* о своих действиях.

Сказанное не означает, что изменения в поведении индивидов, стремящихся следовать правилу, включая случайные, ненамеренные отклонения от предписываемого порядка действий, не могут привести к изменениям правила в строгом смысле этого слова. Напротив, *именно такие отклонения чаще всего и вызывают действительные изменения в правилах.*

Дело в том, что отклонения от предписанного порядка действий могут приносить их субъектам неожиданные выгоды, — бóльшие, чем те, на которые рассчитывал индивид, принимая решение следовать правилу. Причинно-следственная связь между произошедшим отклонением в поведении и полученной выгодой может отразиться в памяти индивида и, при некотором числе ее повторений, может трансформироваться в новое «индивидуальное правило», отличающееся от исходного в каком-то из компонентов: ситуации, содержании нормы и т.п. Новая успешная практика через различные каналы передачи информации может распространиться на всех индивидов, оказывающихся адресатом «старого» правила, в описании которого, содержащемся в их памяти, соответственно, произойдет изменение. Это последнее и будет означать, что изменилось *не только поведение*, — изменилось и регулирующее его *правило.*

Если же

- а) произошедшее отклонение в поведении не принесло его субъекту *осознанных им* выгод (или привело к чистым убыткам),
- б) либо потери от наказания превысили такие выгоды,
- с) либо информация об успешном отклонении не распространилась среди потенциальных адресатов нормы,

то приведенная последовательность событий не будет иметь места, так что изменение в правиле не произойдет.

Поскольку любой институт представляет собой совокупность как минимум двух правил, сказанное выше об изменениях в правилах поведения полностью относится (с соответствующими дополнениями) и к изменениям в институтах, т.е. к институциональным изменениям. Рассмотренная цепочка событий, приводящая к изменению в правиле, может относиться не только к адресатам, но и к гарантам института, т.е. затрагивать и механизм принуждения следованию норме.

Мы рассмотрели только один из возможных путей, ведущих к возникновению институциональных изменений, — путь, не связанный с активным поиском индивидами способов максимизации полезности или прибыли. Для того, чтобы охарактеризовать другие возможные пути, необходимо прежде очертить разнообразие самих институциональных изменений.

Классификации институциональных изменений. Можно выделить три основных группы классификационных признаков, позволяющих охарактеризовать институциональные изменения: (1) локализация институционального изменения в системе институтов экономики — *общие классификации*; (2) характер влияния институционального изменения на поведение экономических агентов или экономическую систему — *функциональные, или внешние классификации*; (3) характер изменения института — *морфологические, или внутренние классификации*.

Первые две группы классификаций характеризуют институциональные изменения как элементы процессов функционирования и развития экономики, последняя — как элементы относительно обособленной системы, отдельного экономического института. Тем самым, в совокупности эти группы классификаций позволяют достаточно полно описать разнообразие институциональных изменений.

Мы рассмотрим здесь только две из всех возможных классификаций. Во-первых, речь пойдет о введенном Д. Нортом разделении институциональных изменений на *дискретные* и *инкрементные*:

«Под дискретными изменениями я понимаю радикальные изменения в формальных правилах. Обычно они происходят в результате завоеваний или революции... Инкрементные изменения означают, что участники акта обмена пересматривают свои контрактные отношения с тем, чтобы получить некоторый потенциальный выигрыш от торговли (по крайней мере, для одной из сторон обмена)»¹²⁶.

Поясняя последнее из этих понятий, Норт пишет: «...необходимо отметить важную особенность институциональных изменений. Она состоит в том, что эти изменения имеют почти исключительно инкрементный характер. Так, рассматривая арендное право эпохи феодализма и майората, мы видим, что оно развивалось путем постепенного изменения рамок, заключавших в себе взаимодействие меняющихся в течение веков формальных и неформальных ограничений и механизмов, обеспечивающих соблюдение правил. Соглашение между землевладельцем и крепостным отражало почти полное господство первого над вторым; но периферийные изменения в институциональной системе вследствие сокращения численности населения в XIV веке измени-

¹²⁶ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.116.

ли соотношение сил в пользу крепостных. Это постепенно привело к тому, что землевладельцы стали сдавать крепостным участки в аренду, появились копихолды (арендные права, зафиксированные в копии протокола феодального суда, — примечание переводчика) и в конце концов — обычная аренда за плату»¹²⁷. «Хотя формальные правила можно изменить за одну ночь путем принятия политических или юридических решений, неформальные ограничения, воплощенные в обычаях, традициях и кодексах поведения, гораздо менее восприимчивы к сознательным человеческим усилиям»¹²⁸.

Как следует из приведенных определений и комментария к ним, Д. Норт фактически сближает дискретные институциональные изменения с изменениями в формальных нормах и правилах, относящихся к уровню институциональной среды, а инкрементные — с изменениями институциональных соглашений, локальных (групповых) неформальных норм и правил.

Между тем, такое сближение не вполне точно. Дело в том, что постепенно, малыми отклонениями и «приращениями», могут изменяться не только локальные (формальные и неформальные), но также и «глобальные» правила.

Примером может служить изменение ставки налогообложения на 0,5 процентных пункта, или таможенного тарифа на 0,5%, повышение пенсионного возраста на полгода, или численности занятых в определении малого предприятия на 2-х работников. Разумеется, эти примеры условны, но условность связана *не с невозможностью* таких изменений, а скорее с тем, что законодателям свойственно вводить более ощутимые изменения количественных параметров правил. Однако в банковской сфере развитых экономик (например, США) изменения учетной ставки процента на 0,1 процентный пункт является вполне нормальной практикой.

С другой стороны, дискретным изменением можно считать заимствование некоторого нового обычая, ведущее к определенным экономическим последствиям.

Для России в качестве такового может выступать вхождение в обиход Дня святого Валентина, что обусловило производство отечественными предпринимателями соответствующих атрибутов.

В этой связи нужно обратить внимание на некоторую неотчетливость, расплывчатость самого разграничения дискретных и инкрементных институциональных изменений. Ведь в строгом смысле слова постепенно могут меняться только некоторые *количественные (измеримые)* свойства, качественные же параметры меняются дискретно, скачками. Постепенность качественных изменений, — типа тех, что приведены в примере Д. Норты относительно формирования арендных отношений, — будет действительно постепенностью лишь при некотором «огрубленном» видении процесса. Как только мы увеличим наши различительные способности, то сразу увидим, что непрерывный, инкрементный процесс изменений разбивается на отдельные дискретные сделки, каждая из которых по какому-то параметру будет отличаться от другой, сходной по ее объекту, сделки или договоренности.

Во-вторых, важным для характеристики реально происходящих институциональных изменений является их деление на спонтанные и целенаправленные. *Спонтанными* называются такие институциональные изменения, которые осуществляются, — возникают и распространяются, — без чьего-либо предварительного замысла и плана. Так, если в приведенном выше примере *случайного*

¹²⁷ Там же, с.115-116.

¹²⁸ Там же, с.21.

отклонения от нормы, принесшего выгоды ее нарушителю, такое отклонение не нанесет никому ущерба (не встретит противодействия) и распространится среди членов группы, налицо будет спонтанное институциональное изменение. *Целенаправленные* институциональные изменения, напротив, возникают и распространяются в большем или меньшем соответствии с некоторым *осознанно разработанным планом*. Обычно, на уровне экономики в целом, «автором» подобного плана является государство в лице некоторого органа законодательной или исполнительной власти, или же политическая оппозиция действующей власти; внутри экономических организаций автором такого плана выступает руководство, и т.п. Формирование целенаправленных институциональных изменений называется *институциональным проектированием*.

По признаку происхождения институциональных изменений, кроме двух названных «чистых» типов, можно выделить еще и *смешанный* тип, когда само новое правило появляется незапланированно, а его распространение осуществляется вполне сознательно целенаправленно.

Примером здесь может служить формирование новых законов в рамках системы общего права, когда новое правило — прецедент — возникает в связи с решением суда по новому конкретному конфликтному случаю, а «внедрение» этого правила в массовую практику обеспечивается механизмами судебной ветви государственной власти. Другой пример — спонтанное возникновение некоторой эффективной практики действий в бизнесе (*best practice*) и ее распространение через различные бизнес-ассоциации или, в России, систему Торгово-промышленных палат.

Схема институциональных изменений. Очерченная в начале этой главы теоретическая схема изменения правила, вызванного случайными обстоятельствами, является, конечно, далеко не единственно возможным способом возникновения институциональных изменений. Хорошо известны ситуации целенаправленного, сознательного изменения правил поведения: разработка и принятие новых законов, согласованное изменение параметров контрактов и т.п.

Поэтому проблема разработки *общей схемы институциональных изменений*, которая вобрала бы в себя все разнообразие фактических и возможных путей их возникновения, была в центре исследований, посвященных тематике институциональных изменений.

Вероятно, первой здесь была концепция Харольда Демсетца, объясняющая изменения институтов, — прежде всего, правомочий собственности, — изменениями в *относительных ценах экономических ресурсов*¹²⁹. Возникновение или не возникновение исключительных прав рассматривалось этой теорией под углом зрения *сопоставления издержек и выгод* от исключения индивидов из доступа к тому или иному имуществу, с одной стороны, и внутренних издержек совместного управления имуществом группой индивидов, с другой стороны. Иными словами, фактором, объясняющим институциональные изменения, в этой концепции выступает *эффективность*, понимаемая как прирост стоимости или богатства в обществе. Государство и политические процессы трактовались в ней как пассивные факторы, молчаливо принимающие любые изменения, обуславливающие рост чистой общественной выгоды.

¹²⁹ Demsetz, Harold (1967), Toward a Theory of Property Rights, *57 American Economic Review*, 347-359.

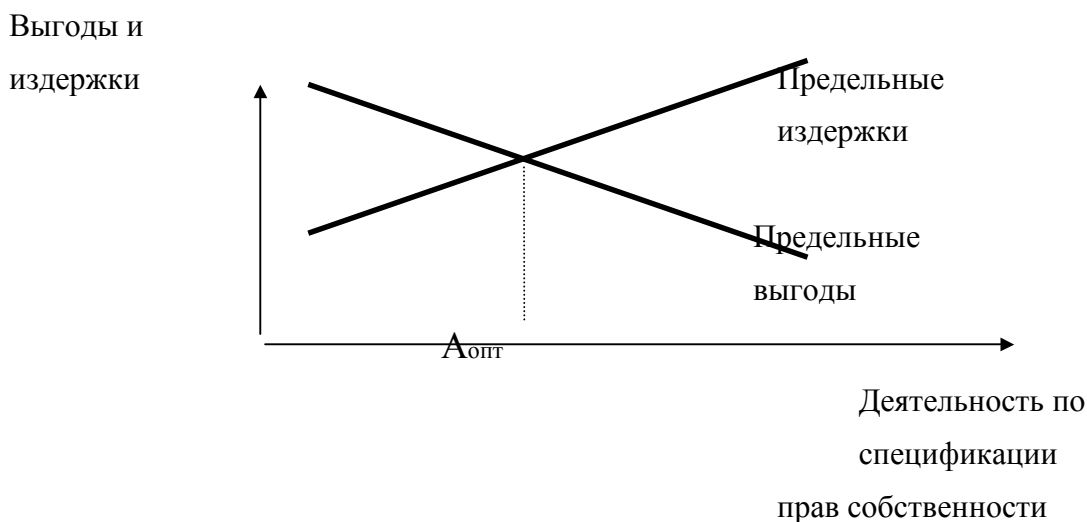
Как утверждал в своей статье Х. Демсетц,

«права собственности развиваются для того, чтобы интернализировать экстерналии, и тогда, когда выгоды от интернализации становятся больше, чем издержки на нее. Возрастающая интернализация в основном является результатом изменений в экономических ценностях, тех изменений, которые возникают из развития новых технологий и открытия новых рынков, и с которыми плохо согласованы старые права собственности... При данных предпочтениях сообщества..., возникновение новых правомочий собственности, частных или государственных, будет ответом на изменения в технологиях и относительных ценах»¹³⁰.

Приведенные положения явились выводом из анализа возникновения частной собственности на землю среди индейцев-охотников в восточной части Канады.

Т. Андерсон и П. Хилл применили тот же подход для объяснения эволюции исключительных прав на землю, воду и скот на Великих Равнинах американского Запада¹³¹. Они использовали графическую модель, включающую функции предельных издержек и выгод от инвестирования в спецификацию и защиту прав собственности и позволяющую определить оптимальный уровень деятельности по установлению исключительных прав (Рис. 6.1):

Рисунок 6.1. Равновесный уровень деятельности по формированию исключительных прав собственности



Вертикальная ось на этом рисунке отражает количественные меры такой деятельности по спецификации и защите прав собственности как устройство оград. Снижение цены исключения доступа к ресурсу посторонних вследствие изменений в технологии исключения, — а именно, изобретение колючей проволоки в 1874 году, — привело к сдвигу вниз функции предельных издержек и, при прочих равных условиях, к росту оптимального объема деятельности по спецификации и защите прав собственности. Кривая предельной выгоды, отражающая производный спрос на такую деятельность, сдвигается вверх, когда возрас-

¹³⁰ Ibid., 350.

¹³¹ Anderson, Terry L. and Hill, Peter J. (1975), The Evolution of Property Rights: A Study of the American West, **18** *Journal of Law and Economics*, 163-179.

тает стоимость имущества и, следовательно, когда увеличивается вероятность посягательств на него со стороны посторонних лиц.

Еще одним примером применения характеризуемого подхода к объяснению институциональных изменений может служить объяснение периода в экономической истории, получившего название *неолитической революции*, суть которой заключается в постепенном переходе от охоты и собирательства к оседлому земледелию. Поскольку такой переход неизбежно сопровождался спецификацией прав собственности на землю, Д. Норт назвал ее также *первой экономической революцией*¹³². Движущей силой изменений в модели Норта – Томаса выступает *демографическое давление*. Пока растения и животные имеются в достаточном числе и сравнительно доступны, издержки установления исключительных прав собственности на эти ресурсы превышают потенциальные выгоды, вследствие чего данные природные ресурсы остаются в общей собственности, доступ к ним является свободным. Однако, по мере роста населения в условиях постоянной ресурсной базы и возникновения конкуренции между его отдельными группами, режим открытого доступа к пищевым ресурсам ведет к снижению результатов охоты и собирательства. С течением времени оседлое земледелие постепенно становится более привлекательным, чем охота, хотя оно и требует более дорогостоящего установления исключительных прав и их защиты от посягательств со стороны посторонних. Норт и Томас теоретически показали, что первые сообщества оседлых земледельцев основывались на *исключительных правах коммунальной собственности* на землю, причем система обычаев и табу ограничивали стимулы к сверхэксплуатации земли внутри каждого сообщества (земледельческой общины).

«Первая экономическая революция была революцией не потому, что она перевела основную экономическую деятельность людей из сферы охоты и собирательства в сферу оседлого земледелия. Она была революцией потому, что этот переход обусловил фундаментальное изменение человеческих стимулов. Это изменение стимулов явилось следствием различий в правах собственности, присущих упомянутым двум системам. Когда существуют общие права собственности на ресурсы, нет стимулов к использованию более совершенных технологий и обучению. Напротив, исключительные права собственности, которые вознаграждают их владельцев, обеспечивают прямые стимулы повышать продуктивность и производительность, или, в более общих терминах, приобретать больше знаний и новых технологий. Это те изменения в стимулах, которые объясняют быстрый прогресс человечества в последние десять тысяч лет в противоположность его медленному развитию в течение сотен тысяч лет как сообщества собирателей и охотников»¹³³.

Отличительной чертой названных и других пионерных работ по экономическому объяснению возникновения институциональных изменений было убеждение в том, что с изменением внешних условий формируются те институты, которые обеспечивают возможность экономического использования этих внешних изменений (в знаниях, технологиях, численности населения и т.п.).

Иными словами, предполагалось и обосновывалось, что *вновь возникающие институты обеспечивают большую экономическую эффективность, способствуют созданию стоимости*. Второй момент, характерный для этих концепций, заключался в том, что институциональные изменения как бы автоматически следуют за изменениями условий экономической деятельности, не предполагая активных действий государства и других организованных социальных групп.

¹³² North, Douglass C. and Thomas, Robert Paul (1977), *The First Economic Revolution*, 30 *Economic History Review*, 229-241.

¹³³ *Ibid.*, 240-241.

Легко видеть, что оба указанных момента первоначальных теорий институциональных изменений могут быть опровергнуты примерами из реальной действительности. Такие опровержения и соответствующая критика немедленно последовали после публикации упомянутых работ.

Ответом на критику послужила базовая модель институциональных изменений, сформулированная Д. Нортон и опубликованная в 1990 г.¹³⁴. Эта модель предлагает следующую логику институциональных изменений:

- (1) изменение в уровне знаний ведет к появлению новых технологий;**
- (2) новые технологии меняют относительные уровни цен на ресурсы;**
- (3) новые уровни цен создают стимулы у владельцев потенциально возрастающих в стоимости ресурсов к трансформации прав собственности на них;**
- (4) новые уровни цен ведут также к появлению правил, позволяющих максимизировать ценность использования таких прав;**
- (5) вместе с тем, ненулевые трансакционные издержки на политическом рынке препятствует тому, чтобы реализовались все полезные для создания стоимости потенциально возможные институциональные изменения**

Эта базовая схема институциональных изменений была впоследствии дополнена другими исследователями рядом важных моментов. Они не изменили общую ее логику, однако позволили более полно объяснять наблюдаемые изменения, а также формировать более надежные гипотезы относительно возможных направлений будущих институциональных изменений.

К числу наиболее важных из таких дополнений следует отнести:

1. Указание на возможность возникновения индуцированных институциональных изменений, когда внешние факторы меняются в одной сфере, а институциональные изменения появляются в другой (В. Раттен и Ю. Хайами¹³⁵);
2. Возможность возникновения в связи с осуществлением институциональных изменений эффекта безбилетника, связанную с тем, что институты во многом схожи с общественными благами (Д. Найт¹³⁶);
3. Необходимость учета того обстоятельства, что выгоды от возможного институционального изменения, позитивно влияющего на создание стоимости, будут получать одни экономические агенты, а издержки на его осуществление должны нести другие, что может воспрепятствовать его появлению (Г. Лайбкеп¹³⁷).

С учетом этих и других дополнений и уточнений, схема институциональных изменений Д. Норта позволяет связать их не только с внешними шоками, но и с *внутренними стимулами* к изменению правил, которые возникают у тех заинтере-

¹³⁴ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала.

¹³⁵ Ruttan, Vernon W. and Hayami, Yujiro (1984), Toward a Theory of Induced Institutional Innovation, **20** *Journal of Development Studies*, 203-223.

¹³⁶ Knight, Jack (1992), *Institutions and Social Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.

¹³⁷ Libecap, Gary D. (1989), Distributional Issues in Contracting for Property Rights, **145** *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 6-24.

ресованных групп, которые являются основными получателями выгод от возможного изменения правила.

Это означает, что в рамках данной схемы получают объяснения не только те институциональные изменения, которые *улучшают* условия создания стоимости, но и те, которые эти условия *ухудшают*.

Примером таких институциональных изменений выступают, прежде всего, *административные барьеры*. Для их строгого определения необходимо обратиться к характеристике влияния различных правил на хозяйственную деятельность. С этой точки зрения правила хозяйственной деятельности, являющиеся институтами, могут быть разделены на три группы:

(а) способствующие созданию стоимости, т.е. определяющие оптимальные способы использования ресурсов, исключая те возможные варианты их применения, которые в принципе могли бы быть выбраны в результате дискреционных решений *ограниченно* рациональных субъектов хозяйствования;

(б) перераспределяющие создаваемую стоимость, но не увеличивающие издержки ее создания более чем на дополнительные транзакционные издержки, связанные с обусловливаемым ими процессом перераспределения стоимости;

(в) препятствующие созданию стоимости, либо (в1) путем запрета наиболее эффективных направлений использования ресурсов, либо (в2) возложением на субъектов хозяйственной деятельности непроизводительных издержек, имеющих характер перераспределения стоимости, превышающих позитивные воздействия правила, связанные с его координирующей и ограничительной функциями.

Более детальное представление о сути административных барьеров дает характеристика правил по соотношению частных издержек экономических агентов, которые должны выполнять правила, и социальных издержек их выполнения, а также соответствующих частных и общественных выгод. Очевидно, возможны четыре различных сочетания упомянутых соотношений:

Таблица 6. 1. Варианты соотношения частных и социальных издержек и выгод, возникающих в связи с существованием формального правила

| | ЧИ > ЧВ | ЧИ ≤ ЧВ |
|---------|---------|---------|
| СИ > СВ | 1.1 | 1.2 |
| СИ ≤ СВ | 2.1 | 2.2 |

Здесь ЧИ – частные издержки, ЧВ – частные выгоды, СИ – социальные издержки, СВ – социальные выгоды.

Из указанных вариантов только формальные правила ведения хозяйственной деятельности, относящиеся к типу 2.2, *не являются* административными барьерами для ведения хозяйственной деятельности¹³⁸.

Таким образом, при выдвижении гипотез относительно динамики институциональных изменений необходимо учитывать не только возможность переформулирования правила, которое положительно скажется на производстве стоимости, но и последствия такого переформулирования для групп и организаций, получающих выгоды от существования неэффективных правил (см. подробнее последний раздел главы).

Траектории институциональных изменений. Институциональные изменения, рассматриваемые в количественном аспекте, могут расширять сферу своего охвата, т.е. число экономических агентов, следующих соответствующему правилу, разными темпами.

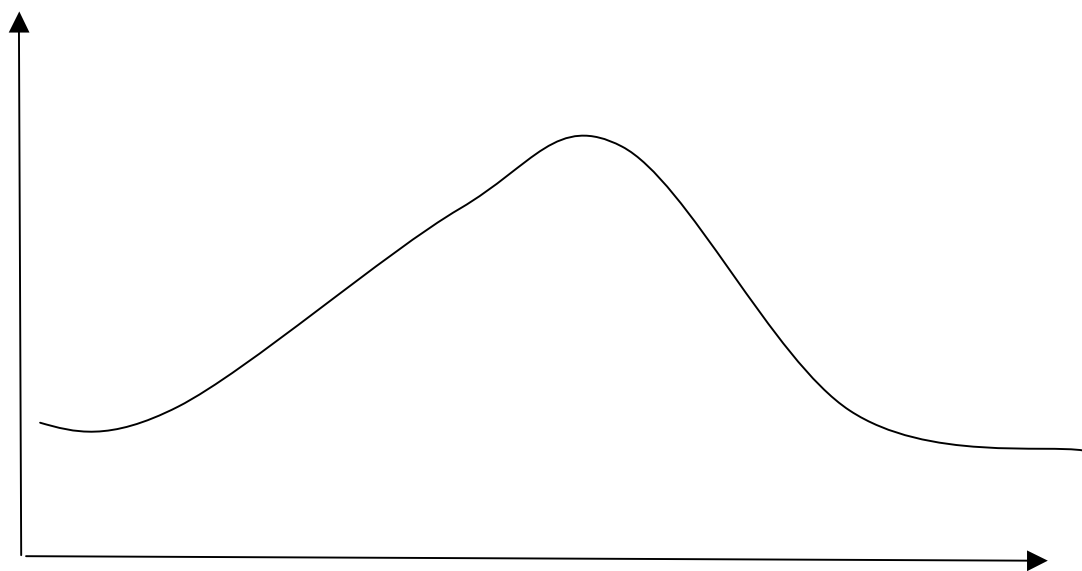
¹³⁸ Более подробно вопросы теории административных барьеров, а также эмпирического анализа отдельных конкретных примеров «административного барьеростроительства» изложены в книге: Аузан А.А., Крючкова П.В. (ред.) (2002), *Административные барьеры в экономике: институциональный анализ*, М.: ИНП Общественный договор.

ветствующему правилу, разными темпами.

Для одних возникающих или меняющихся институтов, — например, законов о налогообложении, снижающих налоговое бремя государства, — происходит практически мгновенное увеличение числа их адресатов от нуля до всей совокупности налогоплательщиков; для других, таких как деловые традиции добросовестного исполнения контрактов, привлечение новых сторонников из числа бизнесменов может происходить в течение длительного времени, и т.д.

Например, динамика масштабов бартерных операций в российской промышленности, которую можно рассматривать как индикатор числа фирм, широко применяющих эту форму контракта, отражается следующим графиком:

Рис. 6. 2. Динамика доли бартерного оборота в российской промышленности (1992-2002 гг.)



1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002

Источник: Российский Экономический Барометр.

Приведенные примеры говорят о том, что различные институциональные изменения проходят разные траектории своего развития. Для описания этих траекторий в количественном аспекте, отражающем динамику распространения институционального изменения в экономике, удобно использовать термин «режим функционирования института».

Выделяются следующие основные режимы функционирования институтов:

- *бездействие*; при функционировании нормы в этом режиме индивиды знают о правиле, им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты: «бездействующий закон» — вполне типичное, к сожалению, явление для отечественной практики, хотя в принципе возможен и «бездействующий обычай» — например, если он представляет собой ритуал, воспроизводимый жителями какой-то местности исключительно для туристов, т.е. как информационный товар;
- *спорадическое действие*; данный режим соответствует такой практике, когда при возникновении некоторой ситуации рассматриваемое правило может применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды либо

ведут себя, исходя из другого или других правил, либо же поступают по своему усмотрению, не опираясь ни на какое из правил, известных им и в принципе применимых в этой ситуации;

- *систематическое действие*; правило, существующее в режиме систематического действия, оказывается применяемым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы.

Всякое институциональное изменение можно рассматривать как разновидность инновации. Это означает, что для институциональных изменений можно использовать представления об *этапах жизненного цикла* инновации.

Если наложить разновидности режимов функционирования нового или изменившегося института на этапы его жизненного цикла, можно построить соответствующую теоретическую типологию, характеризующую разнообразие траекторий институциональных изменений в количественном аспекте последних (см. таблицу 6.2):

Таблица 6.2. Типология траекторий институциональных изменений (в количественный аспект)

| <i>режимы функционирования</i> | <i>этапы жизненного цикла института</i> | | | | |
|--------------------------------|---|-------------|------------------------|-----------|-----------|
| | возникновение | становление | массовое использование | замещение | исчезение |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| бездействие | + | | | | + |
| спорадическое действие | | + | | + | |
| систематическое действие | | | + | | |

В таблице отмечена крестиками наиболее типичная траектория институционального изменения.

Как видно из этой таблицы, режимы функционирования институтов в типичном случае симметрично распределены по этапам их жизненных циклов. Это вполне естественно, поскольку этапы 3 и 4 функционирования одного правила по своему смыслу выступают одновременно этапами 1 и 2 для другого правила, сменяющего первое в выполнении им его экономических функций.

Понятие траектории развития институционального изменения (или институционального развития) имеет, кроме охарактеризованного количественного, также и *качественный* аспект. В этом смысле под *траекторией* понимается *последовательность изменений, которые претерпевает некоторый рассматриваемый (базовый) институт*.

Примером такой траектории может служить последовательное изменение некоторого закона, осуществляемое в течение нескольких лет путем введения в него поправок. Каждая такая поправка может отражать накапливаемый опыт применения закона, уточняя те или иные из его положений, добываясь более полного

достижения цели, которую преследовал законодатель, принимая соответствующие правовые нормы. Другим примером может служить постепенное изменение какого-то обычая, когда из некогда жестких правил поведения, имевших большое значение для определенной группы, он трансформируется в необязательный, «мягкий» ритуал, а после и вовсе исчезает.

Для всех такого рода траекторий изменения институтов важно различать два существенно разных их типа:

1. траектории, формируемые инкрементными изменениями (именно к ним относятся оба приведенных выше условных примера), и
2. траектории, содержащие определенные «разрывы», скачки или «институциональные шоки», означающие, что бытование исходного института фактически заканчивается, а его функции в экономике начинает выполнять иной институт (или целая их группа).

В соответствии с классификацией институциональных изменений, траектории второго типа можно охарактеризовать как включающие *дискретные* изменения. При этом вопрос о том, можно ли здесь говорить об изменениях одного института, включающих подобные сдвиги, или же речь должна идти о замещении его другим, остается открытым.

При анализе различных конкретных траекторий институциональных изменений исследователями было подмечено, что как в первом, так и во втором случае возникающие изменения имеют не произвольный характер, а подчиняются определенной закономерности, которая получила название *зависимость от траектории предшествующего развития* (path dependence).

6.2. Механизмы институциональных изменений

Зависимость от траектории предшествующего развития. Суть этой зависимости заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти *не любые (произвольные)* институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются *осуществимыми* в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Это положение широко применяется в литературе, посвященной, например, исследованиям различий в ходе реформ в странах Центральной и Восточной Европы, с одной стороны, и в государствах, образовавшихся на базе бывшего Советского Союза, с другой стороны. Утверждается, в частности, что более медленный и трудный путь реформирования экономики последних объясняется именно указанной зависимостью.

Очевидно, если рассматривать данное положение как частное выражение общего принципа зависимости настоящего и будущего от прошлого, оно вряд ли может вызвать какие-то сомнения или возражения. Однако, трактуемое как конкретный способ объяснения происходящих институциональных изменений, как операциональное средство разграничения возможных и невозможных в рассматриваемой ситуации институциональных изменений (т.е. как инструмент для выработки практических рекомендаций), оно нуждается в более детальном описании и трансформации в прикладное, рабочее средство анализа.

Понятие *зависимости от траектории предшествующего развития* (ЗТПР) было первоначально введено в статьях Пола Дэвида¹³⁹ и Брайана Артура¹⁴⁰ для характеристики особенностей изменений в *производственных технологиях*. Оно означало ситуации, в которых продолжение применения не самых эффективных технологий обуславливалось влиянием случайного выбора на начальном этапе их использования и закреплялось вследствие эффекта возрастающей отдачи, что в целом порождало феномен блокировки (lock-in) альтернативных путей технологического развития (подробнее об эффекте блокировки в процессах институциональных изменений см. следующий раздел этой главы).

Практика последующего использования этого понятия показала, что с его помощью начали анализировать различные феномены не только технологической, но и институциональной природы, исходя при этом из различных теоретических позиций.

Во-первых, это трактовки ЗТПР в области институциональных изменений, входящие к собственно идеям Дэвида и Артура. Согласно последним, ситуация в технологическом развитии характеризуется ЗТПР, если:

- выбор наблюдаемой в действительности массовой технологии был не предсказуем;
- этот выбор практически невозможно изменить из-за величины издержек, которые нужно осуществить скоординированно и одновременно (или в течение короткого времени);
- массово распространенная технология с большой вероятностью неэффективна.

Возникновение таких ситуаций, в свою очередь, является результатом функционирования двух механизмов: (а) возрастающей отдачи от масштаба и (б) воздействия малых случайных событий.

Возрастающая отдача является при этом следствием взаимосвязанности технологии и совершенствующихся навыков работы с ней как части человеческого капитала (так сказать, «технологие-специфического» человеческого капитала), возникающей в результате процесса обучения в ходе применения технологии (learning by using), а также сетевых внешних эффектов и неперемещаемости инвестиций.

Механизм малых случайных событий, т.е. таких событий, которые не могли быть заранее предвидены обладающим ограниченным знанием сторонним наблюдателем, «ответствен» за то, какая именно из доступных технологий оказывается фактически выбранной, победившей в конкурентной борьбе с функционально схожими с ней технологиями. «Благодаря» ему, такая победа обычно не связана с большей эффективностью.

Таким образом, в данном понимании ЗТПР причины того, что в данный момент времени в технологической структуре экономики некоторые из известных технических новшеств, — в принципе более эффективные, чем реально исполь-

¹³⁹ David, Paul (1985), Clio and the Economics of QWERTY, *75 American Economic Review*, 332-337.

¹⁴⁰ Arthur, Brian W. (1989), Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events, *99 Economic Journal*, 116-131.

зующиеся, — тем не менее, не применяются на практике, имеют двоякий характер.

Прежде всего, это ограниченная рациональность экономических агентов, избравших и начавших в массовом порядке осваивать не лучшую технологию, а кроме того, — чисто экономические факторы, обуславливающие нецелесообразность смены технологий из-за угрозы возникновения значительных издержек.

Во-вторых, понятие ЗТПР в имеющейся литературе по институциональным изменениям активно используется в рамках шумпетеровской и неошумпетеровской традиции анализа технологических изменений.

В соответствии с ней, технологические изменения включают творческое разрушение (*creative destruction*) и рекомбинацию существующих знаний в новых формах. Тем самым, технологические инновации осуществляются в рамках определенных кластеров, представляющих собой ограниченный круг вариантов технологий, которые могут быть сформированы из первоначального знания с помощью названных когнитивных механизмов деструкции и рекомбинации. Развитие этих положений привело к появлению понятия *технологической траектории* как эволюционной последовательности обновляющихся технологий, не выходящих, однако, за пределы общего кластера, определяемого базовым набором знаний (открытий или изобретений). Смена технологической траектории возможна в данной постановке под воздействием появления нового «ядра» кластера, т.е. принципиально отличных от имевшихся изобретений или открытий новых законов природы.

В этом понимании ЗТПР обусловлена чисто когнитивными причинами: базовая инновация развивается и совершенствуется путем малых улучшений до тех пор, пока не возникнет новая базовая инновация. Экономические факторы, способные влиять на принятие или отвержение инноваций, имеют в рамках данной концепции «фоновый» характер: это общие требования обеспечения максимальной (или приемлемой) экономической эффективности *для любого* инвестиционного решения.

Обе охарактеризованные трактовки ЗТПР в сфере технологических изменений, будучи примененными к сфере изменений институциональных, приводят к существенно *различным* оценкам возможности осуществления значительных или резких смен институционального устройства экономик.

В соответствии с *первой* из таких трактовок, *нет никаких ограничений на содержание идеи* нового института (или системы институтов), кроме ограничений творческих способностей индивидов, стремящихся к формированию институциональной среды, наилучшим образом отвечающей их интересам. Идея институционального изменения может при этом также заимствоваться либо целенаправленно создаваться, т.е. проектироваться. Однако в массовую практику войдет лишь то институциональное изменение, выгоды от которого превзойдут издержки переключения на следование новому правилу. Заметим, что соответствующее неравенство может быть обеспечено самыми разными способами, в числе которых может быть и ситуационное совершенство самой идеи, и насильственная ликвидация организации, «сросшейся» со старым правилом. Очевидно, оно может быть обеспечено также и путем искусственного снижения эффективности использования старого правила, например, за счет резкого роста величины санкций, налагаемых государством на индивидов, продолжающих следовать ему. Разумеется, при этом утрачивается стоимость ранее созданного человеческого капитала, специфического по отношению к замещаемому правилу, однако суммарная ожидаемая выгода от использования нового правила с учетом дисконтирования, по предположению, вполне компенсирует такие потери.

В соответствии со *второй* трактовкой ЗТПР, в рамках сложившейся институциональной среды *не могут возникнуть идеи* институциональных инноваций, не являющиеся рекомбинацией компонентов правил, составляющих эту среду. Целенаправленное проектирование нового правила оказывается при таком подходе принципиально ограниченными рамками разнообразия, формируемого полным перебором всех возможных сочетаний упомянутых компонентов. Одновременно, заимствованная идея, не укладывающаяся в эти рамки, отвергается не по причине неэффективности (неважно, — социальной неэффективности или неэффективности для групп специальных интересов, проводящих перестройку институциональной среды), а по причине несоответствия уже имеющимся правилам.

Иными словами, данная концепция фактически (в наиболее крайних своих проявлениях) *отрицает возможности конвергенции* экономических систем, изначально базировавшихся на несовпадающих институциональных структурах. При нерадикальной же трактовке она вполне справедливо привлекает внимание к системности и взаимодополнительности компонентов институциональной среды, требуя от проектировщика нового правила (например, законодателя) учета тех предписаний, которые вменяют адресату формируемого правила *уже существующие* нормы, которые не предполагается (или невозможно для данного проектировщика) пересмотреть.

Имеющийся опыт как технологических, так и институциональных изменений убедительно свидетельствует в пользу большей корректности трактовки ЗТПР, данной в работах Артура и Дэвида и их последователей. Иными словами, свободно возникающие *идеи* нововведений проходят через фильтр *отбора по критерию эффективности*, который и определяет, какие из них (с учетом эффекта возрастающей отдачи и случайности первоначального выбора) получают массовое распространение. Историческое наследие (вещественное или институциональное) проявляет себя в рамках этой концепции не в ограничении на идеи, а в специфической структуре выгод и издержек, свойственных в принципе схожим нововведениям, конкурирующим за распространение в несовпадающих экономических системах.

Отбор вариантов институциональных изменений по критерию эффективности, оцениваемой эгоистичными, ограниченно рациональными экономическими агентами, может рассматриваться как разновидность *рыночного отбора*. Возникающее при таком подходе понятие *институционального рынка* подробнее рассматривается в одном из следующих разделов этой главы.

В заключение этого раздела отметим, что *эвристическая ценность* концепции ЗТПР заключается не в возможности «универсального» объяснения *любых* трудностей, возникающих на путях институциональных преобразований, а в обращении внимания на *конкретных выгодополучателей* старых правил, располагающих благодаря последним экономическими и политическими возможностями, позволяющими им *блокировать* потенциально более эффективные инновации.

Эффект блокировки. Понятие *эффекта блокировки* было использовано Дугласом Нортом для объяснения часто встречающихся на практике ситуаций, в которых институциональное изменение, способное существ-

венно улучшить условия для производства стоимости, несмотря на это, *не реализуется* на практике, прежде всего, — через действия государства, с помощью принятия законов, издания указов и т.п.

Суть данного эффекта заключается в том, что

распределительные выгоды, которые получают при действующих институтах некоторые из организаций, действующих в сферах экономики и/или политики, оказываются столь значительными, что позволяют таким организациям предотвращать возможные изменения соответствующих правил

Способы блокировки потенциально эффективных институциональных изменений, используемые на практике, весьма разнообразны: от идеологических обоснований недопустимости этих изменений, со ссылками на традиции, национальный менталитет и т.п., до прямого подкупа законодателей или руководителей исполнительной власти, в чьей компетенции находится осуществление соответствующего институционального изменения.

Возможности блокирования потенциально эффективных институциональных изменений особенно велики в тех случаях, когда бенефициарами действующих правил оказываются не частные организации, а *государство* — в целом или в лице отдельных его представителей, облеченных властью. В этой связи Д. Норт приводит пример неэффективных прав собственности:

«Неэффективности существовали вследствие того, что правители стремились избежать конфликтов с влиятельными избирателями и не вводили в действие эффективных прав собственности, которые противоречили интересам последних. Другая причина могла состоять в том, что издержки надзора, исчисления и сбора налогов, возможно, порождали такую ситуацию, при которой менее эффективные права собственности приносили большие налоговые сборы, чем эффективные»¹⁴¹.

Поскольку неэффективные правила, установленные государством для экономических агентов, в конечном счете, приводят к ослаблению государства, последнее рано или поздно сталкивается с необходимостью проведения экономических реформ, преследующих цель замены удобных для власти, но неэффективных (для создания стоимости) правил, другими, способствующим экономическому развитию.

Кроме того, нельзя забывать и о том, что принуждение к исполнению правил, невыгодных для их адресатов, требует от государства повышенных издержек мониторинга, что негативно сказывается на доходах правителя. В этой связи необходимо подчеркнуть, что весьма широко распространенные представления о практически неограниченных возможностях государства добиваться исполнения вводимых им правил поведения экономических агентов являются достаточно сильно преувеличенными. Другими словами, *принятие законодателем* того или иного закона, регулирующего хозяйственный оборот, не означает, что он автоматически начинает исполняться адресатами вводимого правила. Следовать или не следовать введенному правилу, определяется, как отмечалось в главе 1, *экономическим выбором* этих адресатов.

¹⁴¹ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.74.

Рынок для институтов. Представления о конкуренции между институтами, предлагающими несовпадающие способы действий индивидов в одних и тех же ситуациях, является достаточно широко распространенным в теоретическом анализе процессов институциональных изменений.

При этом конкуренция институтов не сводится к политической борьбе за принятие того или иного из них. Ее важной разновидностью является и «обычная» конкуренция экономических агентов на товарных и факторных рынках, в ходе которой продавцы и покупатели пользуются *несовпадающими* правилами поведения. Как отмечают В. Кербер и В. Ванберг,

«то, что мы действительно имеем в виду, говоря о «конкуренции между правилами», — это конкуренция между индивидами и группами, которая осуществляется посредством правил и институтов. Мы хотим понять, как распределение населения, индивидов или групп по градациям «шкалы правил» определяется относительными успехами, которые различные правила помогают получить их соответствующим пользователям»¹⁴².

Конкуренция между институтами может происходить в разных формах и описываться различными теоретическими моделями. Одной из них является концепция рынка для институтов.

Впервые, вероятно, понятие *рынка для институтов* было в явном виде введено в 1994 г. Светозаром Пейовичем¹⁴³ и развито в его более поздней статье 1996 г.¹⁴⁴:

«Рынок институтов — это процесс, который позволяет индивидам выбирать правила игры в их сообществе. Посредством своих добровольных взаимодействий индивиды оценивают уже существующие правила, определяют и проверяют пригодность новых. Важнейшей функцией этого конкурентного рынка выступает, следовательно, поощрение институциональных инноваций и форм адаптивного поведения»¹⁴⁵.

Из текста статей С. Пейовича следует, что рынок для институтов понимается им как некоторый механизм, который необходимо создать в странах с переходной экономикой, для того, чтобы он, а не государственное принуждение, определял бы наиболее эффективные правила хозяйственной жизни. Иначе говоря, рынок для институтов характеризуется в них как нормативная модель.

Между тем, процесс оценивания существующих «правил игры», проверки и отбора новых присутствует и функционирует в любой экономической системе. Следовательно, и рынок для институтов — также неотъемлемая часть функционирования экономических систем, существующая независимо от желания или нежелания государства сформировать или ввести такой рынок. Рассмотрим в этой связи *позитивную* модель рынка для институтов.

¹⁴² Kerber, W. and Vanberg, Viktor (1995), Competition among Institutions: Evolution within Constraints, in *Competition among Institutions*, Luder Gerken (ed.), L., NY: Macmillan and St. Martin's Press, 39.

¹⁴³ Pejovich, Svetozar (1994), The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat, *47 Kyklos*, 519-528.

¹⁴⁴ Pejovich, Svetozar (1996), The Market for Institutions Versus the Strong Hand of the State: The Case of Eastern Europe, in *Economic Institutions, Markets and Competition*, Bruno Dallago and Luigi Mittone (eds.), Cheltenham (U.K.): Edward Elgar, 111-126.

¹⁴⁵ Ibid., 117.

На любом рынке продавцы и покупатели заключают сделки. Естественно считать, что на рынке институтов (или институциональном рынке, — мы будем использовать эти термины как синонимы) заключаются *институциональные транзакции* (сделки). Будем называть *явными* институциональными сделками совместные действия индивидов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства, а *неявными* — их совместные действия по выбору того или иного правила, в соответствии с которым осуществляются действия в связи с желанием совершить некоторую *товарную сделку*. Поскольку в результате таких действий изменяется *частота* использования релевантных той или иной ситуации правил, меняется и *режим* функционирования этих правил, а следовательно, в конечном счете, и существующее институциональное устройство.

Примером *явной* институциональной сделки могут служить действия по установлению новых правил государственной регистрации фирмы или ее товарного знака, нового порядка лицензирования в каком-то регионе занятий определенным видом деятельности, частные договоренности о применении впредь во взаимобменах только некоторых фиксированных типов контрактов, установление измененного порядка подчиненности внутри фирмы и т.п. Для явных институциональных сделок существенно, что они определяют новое правило, не указывая и не предопределяя, какие *конкретные* будущие транзакции будут в соответствии с ним осуществляться, фиксируя только *тип* таких транзакций. Именно такое задание правила для некоторого типа транзакций составляет *цель* заключения явной институциональной сделки. Нетрудно убедиться, что все приведенные примеры явных институциональных сделок относятся к транзакциям на политических рынках — национальном, региональном либо локальном, внутрифирменном.

Суть *неявных* институциональных сделок заключается в том, что *вместе* (одновременно) с конкретной товарной сделкой неизбежно осуществляется и выбор определенной институциональной формы, в которой происходит данная товарная сделка. Ведь никакой обмен, — да и никакая другая транзакция, — невозможен *вне* определенной формы, порядка или алгоритма действий. При этом выбирается та форма, которая представляется экономическому агенту или агентам наиболее эффективной среди известных и/или доступных им форм, релевантных той ситуации, в которой предпринимается «базовая» товарная транзакция.

Поэтому примерами неявных институциональных сделок будут служить: заключение сделки о поставках товаров *с предоплатой*; заключение той же сделки в *бартерной форме*; регистрация предприятия в форме *общества с ограниченной ответственностью*; *нерегистрация* предприятия, т.е. фактически заключение договоренности с потенциальными партнерами о том, что предстоящие контракты с ними не будут иметь государственной защиты; *устное*, а не письменное определение нового порядка взаимодействия работников в организации, и т.п. Здесь выделенные курсивом термины обозначают те институциональные формы, которые выбираются для того, чтобы именно в них совершилась желаемая «предметная» транзакция. При этом *выбор* той или иной из этих форм *не является целью* исходной товарной сделки, однако оказывается результатом «попутно» совершаемой соответствующей неявной институциональной сделки.

Поскольку сравнительная эффективность институтов зависит от конкретных условий выполнения действия, *распространенность* того или иного института в каждый данный момент или период времени оказывается опосредованной функционированием институционального рынка. Эта опосредованность имеет место даже в том случае, когда рассматриваемый институт представляет собой объект ранее совершенной сделки на политическом рынке, т.е. индивиды *принуждаются* к следованию соответствующему правилу *силой государства* (или внутриорганизационным контрактом).

Тем самым, если некоторые из игроков политического рынка — группы давления, политические партии и т.п. — заключили между собой сделку об осуществлении той или иной институциональной инновации (приняли соответствующий закон), то говорить о том, что в экономике появилось новое правило, вообще говоря, нельзя. Это становится возможным только в том случае и только

после того, как алгоритм действий, входящий в это правило, стал систематически реализоваться (выбираться) экономическими агентами, совершающими сделки на товарных рынках в ситуациях, соответствующих предписываемым таким законом условиям применения правила.

Для того, чтобы осуществилась неявная институциональная сделка, необходимо, чтобы продавец (покупатель) нашел партнера, согласного осуществить товарную сделку именно по соответствующему правилу. Однако партнер — вовсе *не единственный* участник сделки по приобретению права на использование правила: если последнее не является самоосуществляющимся, для его исполнения необходимы также и усилия *гаранта* правила, т.е. определенные *услуги по принуждению потенциального нарушителя* к исполнению заключенного соглашения. Чем больше производственная мощность гаранта, чем большее число товарных сделок, совершенных по некоторому правилу, он в состоянии качественно и по адекватной цене обслужить, тем больше вероятность массового распространения соответствующего правила.

Например, согласно данным американского социолога С. Маколея¹⁴⁶, большая часть конфликтов в связи с заключенными сделками разрешалась путем их *частного* улаживания, не в судебном порядке, т.е. гарантами выполнения контракта выступали его стороны. Очевидно, что совокупная «мощность» такого типа гаранта как участники сделки, намного превосходит «пропускную способность» суда, так что наблюдение Маколея вполне соответствует приведенному теоретическому положению.

Важно отметить, что неявные институциональные сделки имеют *бартерный* характер, т.е. форму непосредственного упорядоченного во времени «обмена» определенными *действиями*. Упорядоченность таких действий определяется знанием соответствующего алгоритма, которое имеется у каждой из сторон такой сделки, и совместными ожиданиями сторон по поводу ответных действий контрагентов.

Из бартерного характера институционального рынка следует, что здесь необходимо «двойное совпадение желаний»: мало, чтобы продавец товара имел тот товар, который нужен покупателю, располагающему достаточным бюджетным ограничением; нужно также, чтобы оба они еще и желали совершить обмен по *одинаковым правилам*. Поскольку каждый продавец (и покупатель) располагают возможностями осуществлять сделки по многим разным правилам (которые, однако, являются для них неодинаково предпочтительными), вероятность заключения сделки представляется достаточно большой. Однако эта вероятность ниже, чем если бы совершался обмен «чистого» товара (не обремененного еще и свойством «обменивается только по правилам $\{R^*\}$, $R^* \subseteq R$, где R – множество всех правил») «просто» на деньги, но выше, чем вероятность чисто бартерного обмена, в котором определенный товар обменивается только на другой определенный товар: ведь в этом случае правило обмена (бартер) задано.

Такое соотношение вероятностей – прямое следствие наличия *предпочтений одних правил другим*, порождаемых разницей в издержках, связанных с использованием этих правил. Ведь проиграв в цене или качестве собственно товара, покупатель может выиграть на издержках используемого правила обмена, и наоборот, проиграв на издержках правила, он может выиграть на ценовых и иных

¹⁴⁶ Macaulay, Stewart (1963), Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study, **28** *American Sociological Review*, 55-76.

свойствах товара, уровне защищенности своих прав собственности на товар и т.п.

В общем случае можно утверждать, что применение для товарной сделки по приобретению некоторого блага разных правил ее осуществления обуславливает возникновение у этого блага несопадающих *транзакционных свойств*. Это означает, что на институциональном рынке обращаются *бьюкененовские товары*, т.е. пары, состоящие из собственно «физического» товара и той или иной контрактной формы его продажи или покупки¹⁴⁷.

Денежная цена бьюкененовских товаров, различающихся лишь своим вторым компонентом, зависит, очевидно, от ценности их транзакционных свойств: чем более широкий набор прав последующего использования предоставляет контрактная форма передачи товара, тем более высокой будет его цена.

Например, цена украденной вещи ниже, чем аналогичной, купленной в магазине, поскольку для первой существенно ограничены возможности ее последующей легальной продажи. Аналогично, цена домовладения, оказавшегося в зоне военных действий, ниже, чем аналогичного вне таковой, поскольку в первом случае транзакционные свойства дома гораздо беднее, чем во втором, и т.п.

Таким образом, экономические агенты, действующие на институциональном рынке и заключающие неявные институциональные сделки, подобны потребителям на рынке монополистической конкуренции, выбирающим товары, схожие по своим «физическим» свойствам, но различающиеся по товарным знакам, сообщающим им большую или меньшую ценность.

Институциональное равновесие. Понятие равновесия является одним из фундаментальных в экономической теории. Не менее значимую роль оно играет и в изучении институтов в целом и институциональных изменений, в частности.

Согласно определению Д. Норта¹⁴⁸,

Институциональное равновесие — это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений

Иначе говоря, институциональное равновесие, согласно Норту, представляет собой отправную точку всякого институционального изменения, то есть то исходное состояние, по отношению к которому рассматриваются институциональные изменения.

В терминах модели рынка для институтов приведенное общее определение институционального равновесия означает ситуацию, в которой величина спроса на услуги гарантов определенного правила равна величине их предложения. В этих условиях расширение соответствующих мощностей действующих гарантов или выход на рынок нового, «дополнительного» гаранта приведет не к увеличению числа субъектов, использующих рассматриваемое правило, а к снижению цены на услуги гарантов.

¹⁴⁷ Тамбовцев В.Л. (2001а), Институциональный рынок как механизм институциональных изменений// *Общественные науки и современность*, №5, с.25-38.

¹⁴⁸ Норт, Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.111-112.

Понятие институционального равновесия может трактоваться и как *локальное*, относящееся к некоторой ограниченной группе индивидов и правил, и как *глобальное*, имеющее место в рамках всей экономики.

Наибольший теоретический и прикладной интерес представляют собой ситуации *множественного* институционального равновесия, когда отсутствие стимулов к пересмотру правил хозяйствования у экономических агентов может быть связано с правилами, как способствующими, так и не способствующими созданию стоимости. Рассмотренный выше *эффект блокировки* представляет собой пример «замыкания» агентов на неэффективных правилах вследствие создания частными выгодополучателями отрицательных стимулов для остальных экономических агентов к изменению действующих правил.

Институциональные изменения и переходные экономики. Трансформация централизованно планировавшихся экономик в рыночные, начавшаяся в конце 80-х — начале 90-х годов XX века в целом ряде стран, предоставила множество примеров институциональных изменений различных масштабов и уровней, начиная с изменений конституционных правил и кончая множественными изменениями на уровне частных институциональных соглашений. Более того, сами экономические реформы исследователи рассматривают как своеобразные институциональные изменения дискретного характера.

Теоретическое обсуждение проблем переходных экономик первоначально сводилось к известной «триаде» — либерализация торговли (ценообразования), финансовая (макроэкономическая) стабилизация и приватизация государственной собственности на предприятия. При этом в центре обсуждения находились вопросы временного характера: в каком порядке целесообразно осуществлять перечисленные реформы, проводить ли их постепенно (градуалистски) или параллельно, единым пакетом и т.п. Достаточно интенсивно (по крайней мере, в среде отечественных экономистов) обсуждалось также само понятие переходной экономики, критерии переходности экономических систем и др. Вопросы институциональной трансформации, и прежде всего, — создания надежно защищенных прав собственности и контрактных прав, а также иных институтов функционирования рынка, т.е. базовых условий обеспечения эффективного использования ресурсов, — находились вне сферы внимания как подавляющего большинства экспертов, так и политиков.

Ситуация начала меняться в середине 90-х годов, когда практика показала, что реализация упомянутой триады реформ вовсе не обязательно приводит к повышению эффективности функционирования экономики, к надежному укоренению рыночных форм поведения предприятий. Свобода хозяйствования, не ограничиваемая рамками надежно защищенных правил, часто сводилась не к производительному, а к рентоориентированному, перераспределительному поведению, отнюдь не обеспечивавшему рост создаваемой стоимости (общественного богатства). Незащищенные государством права собственности и контрактные права предоставляли широкие возможности для осуществления теневых сделок, вели к росту неформального сектора экономики, что, в свою очередь, сокращало налоговую базу государства. Несистемное принятие законов и их постоянное изменение фактически повышали уровень неопределенности при принятии хо-

зыйственных решений, налагая на экономических агентов значительные непроизводительные издержки транзакционного характера. Все эти обстоятельства значительно повысили интерес ученых к изучению переходных экономик под углом зрения происходящих в них институциональных изменений.

Так, с институциональных позиций были сформулированы варианты критерия переходности экономической системы. Во-первых, это наличие в ней институционального рынка, на котором предлагаются (и, разумеется, пользуются спросом) правила, относящиеся к различным типам обменов¹⁴⁹, а во-вторых, значительный удельный вес неформальных экономических отношений¹⁵⁰.

Примерно в этот период в науке было сформировано представление о *частичных* и *фундаментальных* экономических реформах, соответствующих подходам А. Пигу и Р. Коуза. *Пигувианский тип реформ* предполагает разработку таких правил, — элементов институциональной среды и институциональных соглашений, — которые будут вынуждать экономических агентов принимать решения, повышающие, по мнению субъекта реформы, эффективность использования ресурсов; такие частичные вмешательства призваны компенсировать провалы (или несовершенства) рынка; *коузианский тип реформ* предполагает, что реформаторы концентрируются на решении трех вполне конкретных задач: (1) спецификации прав собственности, (2) снижении транзакционных издержек и (3) развитии конкуренции, полагая, что на базе их решения частная активность хозяйствующих субъектов приведет без дополнительных усилий к желаемому росту производства стоимости (Г. Джефферсон и Т. Равски¹⁵¹).

С позиций такого разграничения можно сказать, что на начальном этапе экономических преобразований в России осуществлялись преимущественно частичные реформы, в то время как с конца 90-х годов наблюдается постепенное движение к фундаментальным реформам.

Разумеется, применение новой институциональной экономической теории к проблемам переходных экономик не ограничивается приведенным выводом достаточно общего характера. Практически все сферы и сектора переходных экономик являлись и являются предметом достаточно интенсивных исследований, в том числе прикладного характера, нацеленных на изучение особенностей осуществления в них институциональных изменений.

В качестве примера одного из плодотворных приложений новой институциональной экономической теории к анализу переходных экономик рассмотрим основные результаты исследования в области возникновения прав собственности, проведенного Леонидом Полищукком и Алексеем Савватеевым¹⁵².

Вкратце их выводы заключаются в следующем: обычно предполагается, что защищенные права собственности устанавливаются в ответ на естественные требования со стороны частных собственников. Однако если в экономике сравнимыми издержками характеризуются как производственная деятельность, так и прямое присвоение ресурсов, то при некоторых условиях (неравенство в обеспеченности ресурсами и/или в относительной неэффективности производственных технологий) более богатые агенты начинают предпочитать менее защищенные права

¹⁴⁹ Тамбовцев В.Л. (1997), *Государство и переходная экономика: пределы управляемости*, М.: ТЕИС, раздел 4.2.

¹⁵⁰ Капелюшников Р.И. (2001), «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России)// *Вопросы экономики*, № 1, с.138-156.

¹⁵¹ Jefferson, Gary H. and Rawski, Thomas G. (1997), *Chinese Enterprise Reform as a Market Process*, *The Davidson Institute Working Paper Series*, Working Paper # 76.

¹⁵² Polishchuk, Leonid and Savvateev, Alexei (2001), *Spontaneous (Non)Emergence of Property Rights*, *University of Maryland, IRIS Center Working Papers*, Working Paper No.241.

собственности более защищенным. Если при этом именно такие агенты определяют результаты общественного выбора режима прав собственности, то полностью защищенные права сами собой не возникнут. По мнению авторов, именно такая ситуация сложилась в ходе реформирования российской экономики.

Эти выводы основываются на анализе следующей модели. Пусть имеется непрерывное множество экономических агентов $x \in [0, 1]$. Каждый из них может осуществлять два вида деятельности, производственную и присваивающую, или деятельность по поиску ренты.

Логика анализа модели заключается в следующем: выявляются различные равновесные состояния, возникающие при различных уровнях защищенности прав собственности, после чего проводится их сопоставление, позволяющее определить сравнительные преимущества разных уровней защиты прав собственности с точки зрения достигаемой эффективности и, следовательно, стимулы разных типов агентов к достижению того или иного уровня защищенности прав собственности.

Рассмотрим теперь подробнее основные характеристики модели. Общий объем универсального ресурса W распределен между агентами с плотностью w^* , так что

$$\int_0^1 w(z) dz = W$$

Функция w^* , без потери общности, полагается монотонно невозрастающей.

Каждый агент имеет доступ к производственной технологии, характеризующейся производственной функцией $f(w)$, которая удовлетворяет стандартным условиям: $f'(w) > 0$, $f''(w) < 0$, $\lim_{w \rightarrow 0} f'(w) = \infty$, $\lim_{w \rightarrow \infty} f'(w) = 0$.

Технология присвоения описывается с помощью параметра $\kappa \in [0, 1]$. Он обозначает ту долю ВВП, которая может подвергнуться перераспределению (присвоению) посредством соответствующей деятельности экономических агентов. Этот параметр выступает экзогенной характеристикой качества государственной защиты прав собственности: чем он меньше, тем жестче такая защита. Параметр $\kappa=0$ соответствует полностью защищенным правам, $\kappa=1$ соответствует полной анархии.

Доход, получаемый агентом от присваивающей деятельности, полагается пропорциональным количеству ресурса h , которое он инвестирует в нее. Если обозначить H общее количество ресурсов, направляемых на поиск ренты всеми агентами, то поступления каждому конкретному агенту составят $\kappa h Y / H$ ¹⁵³.

На базе приведенных определений авторы исследуют различные равновесные состояния экономики, в которых индивидуальные выборы агентов относительно распределения своих ресурсов между производством и присвоением взаимно согласованы и ни у одного из агентов нет стимулов к изменению своего решения при данных результатах выборов других агентов.

Равновесие «с присвоением». Когда агент x принимает решение о разделении своего объема ресурсов $w(x)$ между производством и присвоением, он максимизирует совокупный доход от обоих видов деятельности, решая следующую задачу:

$$\max_{h \in [0, w(x)]} \{ (1 - \kappa) f(w(x) - h) + \kappa h Y / H \}$$

Предполагается, что при решении этой задачи агент ведет себя «конкурентно», т.е. принимает значения Y и H как данные, предполагая, что его выбор не влияет на эти значения.

Обозначим $h(x)$ оптимальный выбор агента x количества ресурса, направляемого на поиск ренты. Тогда функция h^* определяет равновесие с присвоением, если $h(x)$ является решением (6.1) для любого $x \in [0, 1]$ для некоторых Y и H , причем выполняются следующие соотношения:

$$Y = \int_0^1 f(w(z) - h(z)) dz, \quad H = \int_0^1 h(z) dz$$

¹⁵³ Такое модельное описание рентоориентированного поведения является стандартным, восходящим к статье Г. Таллока: Tullock Gordon (1980), Efficient Rent Seeking, in *Toward a Theory for Rent-Seeking Society*, James M. Buchanan, Robert D. Tollison, and Gordon Tallock (eds.), College Station: Texas A&M University Press, 97-112.

Важное свойство этого состояния равновесия описывается следующим утверждением 1: для любого $\kappa \in [0, 1]$ и w^* равновесие существует, является единственным и описывается следующим образом: для некоторого $t > 0$,

$$h(x) = \begin{cases} 0, & w(x) \leq t \\ w(x) - t, & w(x) > t \end{cases}$$

При этом значение параметра t полностью определяется κ и w^* , и может быть найдено из следующего уравнения:

$$\frac{1 - \kappa}{\kappa} f'(t) = \frac{\int_0^1 f(\min(w(z), t)) dz}{\int_0^1 (w(z) - t) dz}$$

В соответствии с утверждением 1, для каждого состояния равновесия существует некоторый пороговый уровень обеспеченности ресурсом t , такой, что только агенты с большей обеспеченностью ресурсом принимают участие в присваивающей деятельности, и их расходы на нее равны превышению фактического объема располагаемых ими ресурсов над этим пороговым значением.

Пороговое значение ресурсной обеспеченности t , согласно (6.4), является функцией от κ и w^* . Для каждого данного распределения w^* величину t можно рассматривать как индикатор качества защиты прав собственности, в то время как для любого заданного κ та же величина t может интерпретироваться как мера неравенства в распределении ресурса (в смысле Далтона): распределение w_1^* называется более неравным, чем распределение w_2^* , если они соответствуют одному и тому же общему объему W , и при этом w_2^* может быть получено из w_1^* путем передачи ресурса от более богатых к более бедным индивидам.

Относительно порога t можно сформулировать следующее утверждение 2: Порог $t(\kappa, w^*)$ монотонно убывает по κ . Для данных κ и W порог t нестрого растет, когда распределение w^* становится более неравным. Минимальное значение порога t_0 , достигаемое в случае равного распределения ресурса между агентами, удовлетворяет уравнению

$$(1 - \kappa)(W - t_0) f'(t_0) = \kappa f(t_0)$$

Выплаты агентам в состоянии равновесия равны

$$(1 - \kappa) f(w(x)), \text{ если } w(x), t$$

В противном случае

$$(1 - \kappa)(f(t) + (w(x) - t) f'(t))$$

Рыночное равновесие. Равновесие, возникающее в условиях, когда права собственности полностью определены, т.е. $\kappa=0$, и являются полностью торгуемыми, выступает естественной точкой отсчета для сравнения с ним иных возможных состояний равновесия, существующих в модели. В таких условиях агенты, имеющие относительный избыток ресурса, будут продавать его тем, кто может использовать его более эффективно (напомним, что трансакционные издержки в модели не вводятся, т.е. полагаются равными нулю). Рыночная торговля в очерченных условиях оказывается единственной альтернативной производству, поскольку присваивающая деятельность исключена полной защищенности прав собственности. Если обозначить p цену ресурса, то каждый агент будет максимизировать свою прибыль, решая следующую задачу:

$$\max_h \{f(w(x) - h + ph)\}$$

Свойства равновесия, существующего в этой задаче, описываются утверждением 3: В рыночном равновесии ресурс торгуется по цене $p = f'(W)$, и после торговли агенты используют для производства тот же объем ресурсов W , получая совокупные выплаты $f(W) + (w(x) - W)f'(W)$.

Естественно, это состояние равновесия является Парето-оптимальным и обеспечивает максимально возможный уровень производства ВВП (Y).

Однако это вовсе не гарантирует, что *каждый* агент будет предпочитать его другому, включающему возможность присваивающей деятельности. Только если любое равновесие с присвоением будет Парето-доминируемым рыночным равновесием, возникнет массовое давле-

ние снизу к тому, чтобы права собственности стали полностью защищенными. В противном случае при введении совершенной защиты прав собственности возникнут агенты, получающие выгоду и агенты, ее теряющие, так что совокупность стимулов к данному институциональному изменению станет противоречивой.

Для анализа такой неоднозначной ситуации Л. Полищук и А. Савватеев вводят понятие гибридного равновесия, возникающего в ситуациях, когда параметр $\kappa > 0$, однако права собственности предполагаются торгуемыми (хотя и не полностью защищенными), т.е. в модели возможно как присвоение. Так и торговля.

Гибридное равновесие. Здесь рыночный доход, получаемый агентами от производства и торговли, может быть частично экспроприирован, присвоен другими агентами. Если агент использует r единиц своего ресурса для производства и продает s единиц по цене p , то его рыночный доход равняется $f(r) + ps$. Из этой суммы он надежно сохраняет только долю $1-\kappa$, тогда как оставшаяся его часть может стать предметом перераспределения. В целом агент максимизирует совокупный доход от всех трех видов деятельности, решая следующую задачу:

$$\max_{h,r; h \geq 0, h+r \leq w(x)} \{(1-\kappa)[f(w(x)-h-r) + pr] + \kappa h Y / H\}$$

Тройка $\{h^*, r^*, p\}$ является гибридным равновесием, если $h(x)$ и $r(x)$ суть решения задачи (6.7) для любого $x \in [0,1]$, и при этом выполняются следующие соотношения:

$$Y = \int_0^1 f(w(z) - h(z) - r(z)) dz, \quad H = \int_0^1 h(z) dz, \quad \int_0^1 r(z) dz = 0$$

Для характеристики гибридного равновесия полезно отметить следующие моменты. Во-первых, при $\kappa > 0$ по крайней мере некоторые из агентов участвуют в присваивающей деятельности ($h > 0$). Во-вторых, свобода торговли означает, что для всех агентов $f'(w(x) - h(x) - r(x)) = p$, так что каждый агент использует для производства одинаковое количество ресурса $t < W$, безотносительно к его исходной обеспеченности ресурсом. Это, в свою очередь, означает, что $Y = f(t)$ и $H = W - t$. В-третьих, рыночная торговля имеет место тогда и только тогда, когда приносит тот же доход, что и присвоение, т.е. если $t = t_0$, где t_0 определяется в соответствии с уравнением (6.4).

Эти характеристики обобщаются следующим утверждением 4:

Тройка $\{h^*, r^*, p\}$ является гибридным равновесием, если и только если выполняются следующие соотношения:

$$h(x) \geq 0, w(x) - h(x) - r(x) = t_0 \quad \text{для всех } x \in [0,1] \quad \text{(i)}$$

$$\int_0^1 r(z) dz = 0 \quad \text{(ii)}$$

$$p = f'(t_0) \quad \text{(iii)}$$

В гибридном равновесии агент x получает совокупные выплаты, равные

$$(1-\kappa)(f(t_0) + (w(x) - t_0)f'(t_0))$$

Гибридное равновесие, в отличие от рыночного, не единственно, а агенты безразличны к тому, инвестировать ли в торговлю или присвоение до тех пор удовлетворяется бюджетное ограничение (i). Однако общий уровень производства t_0 для всех гибридных равновесий одинаков и, в соответствии с (6.4), не зависит от распределения ресурса W между агентами.

Рассмотренные характеристики возможных равновесий в модели позволяют перейти к их сравнительному анализу. Прежде всего, выявим влияние торговли (при не полностью защищенных правах собственности) на совокупный доход агентов. Оно имеет противоречивый характер: с одной стороны, торговля обеспечивает приращение эффективности за счет перемещения ресурса к тому агенту, у которого он может принести более высокий доход; с другой стороны, поскольку экономика становится более «богатой», экспроприация становится более привлекательной, побуждая агентов вкладывать ресурс в изыскание ренты и сокращая, тем самым, долю ресурса, направляемую на производство.

Эти выводы следуют из (6.1), (6.2) и (6.4), в соответствии с которыми «отсекающий» уровень t , при котором производство прекращается, в случае равновесия с присвоением и без торговли нестроже выше, чем аналогичный порог t_0 в случае гибридного равновесия. Следовательно, развитие рыночных отношений, если оно не сопровождается параллельным упрочением

защиты прав собственности, способно увеличить разнообразие и масштабы форм рентаориентированного поведения, оставляя меньше ресурсов для производства.

Однако такое негативное влияние «несистемного» введения рыночных отношений не является неизбежным. Дело в том, что торговля может не только улучшить *распределение* ресурсов, вкладываемых в производство, но и увеличить *совокупное предложение* таких ресурсов. В самом деле, хотя $t_0 \leq t$, в гибридном равновесии каждый агент использует для производства именно t_0 единиц ресурса, в то время как в равновесии без торговли агенты с ресурсами меньше порогового значения ограничены этими объемами в своих вложениях в производство и не достигают уровня t .

В целом, если права собственности не полностью защищены, улучшения в распределении производственных ресурсов, обеспечиваемые рыночной торговлей, перевешивают возможное сокращение совокупного предложения ресурсов для производительных целей, так что в результате торговля всегда приносит неотрицательный прирост совокупной эффективности, — как с полной, так и с неполной защищенностью прав собственности. Другими словами, придание производственным активам свойства торгуемости определяет нестрогое Парето-улучшение, которое не ухудшает положения ни одного из агентов, как богатых, так и бедных.

Вместе с тем, уязвимость прав собственности подавляет стимулы к торговле ресурсом, даже когда такая торговля осуществима. В предельном случае торговля может быть полностью «вытеснена» присваивающей деятельностью. Действительно, предположим, что изначально рынка ресурса не существует, и в равновесии с присвоением *каждый агент* участвует в изыскании ренты. В этом случае наличный ресурс каждого агента превышает «производственный порог» t , определяемый из (6.4), что означает, что уравнения (6.4) и (6.5) идентичны и, следовательно, фактический t находится на его наименьшем уровне t_0 . Но тогда, в соответствии с предположением 4, такое равновесие будет также и гибридным равновесием, и, следовательно, останется неизменным, даже если торговля станет разрешенной, — например, введенной специальным законом или декретом. В этом случае вновь организованный рынок для ресурса не повлияет на предшествующее «неторговое» равновесие. Только если изначально распределение ресурса сильно неэффективно и ресурсы, которыми наделены некоторые агенты, меньше чем t_0 , торговля будет происходить *вне* равновесия с присвоением, существовавшего *до* разрешения торговли.

Рассмотрим теперь установки агентов на улучшение защиты прав собственности, существующие в гибридном равновесии. Для этого необходимо провести анализ зависимости совокупных выплат (6.6) и (6.9) от изменений параметра κ .

Если исходным состоянием является равновесие при отсутствии торговли и при неполных правах собственности на доход, следует сравнить платежи (6.6) с теми, которые доступны агенту в рыночном равновесии. Если в исходном состоянии торговля разрешена, следует анализировать платежи (6.9), выясняя, достигают ли эти платежи своего максимального значения в случае обеспечения полной защиты прав собственности, т.е. при $\kappa = 0$.

Анализ показывает, что в рамках рассматриваемой модели только относительно богатые агенты могут предпочитать не полностью защищенные права собственности. Это следует, во-первых, из того факта, что если при некотором данном κ_0 агент не участвует в присвоении ренты из-за низкой начальной обеспеченности ресурсом ($w(x) < t$), то такой агент, очевидно, выступает *жертвой* экспроприации и, следовательно, будет всегда предпочитать полную защиту прав собственности исходному состоянию. Во-вторых, из (6.6), (6.9) и определений равновесия с торговлей и без нее выводится, что множество агентов, которые предпочитают неполные права собственности ($\kappa_0 > 0$) полным, либо пусто, либо представляет собой интервал $(a, 1]$, $a < 1$. Другими словами, негативные установки относительно улучшения защиты прав собственности могут испытывать только агенты, в наибольшей степени обеспеченные ресурсом W .

В целом, проанализировав также воздействие на поведение агентов неэффективности производственных технологий, авторы исследования заключают, что более богатые экономические агенты будут предпочитать гибридное равновесие рыночному, препятствуя установлению защищенных правомочий собственности. С другой стороны, либерализация, приводящая к гибриднему равновесию, является Парето-улучшением по отношению к начальному равновесию без торговли. Это означает, что, если бы реформа проводилась системно, т.е. либерализация была совмещена с установлением защищенных прав собственности, то агенты использовали бы в качестве отправной точки худшее по Парето равновесие с присвоением. Как следствие, большее число агентов будет испытывать потери, если защищенные права собственности устанавливаются на фоне гибридного равновесия с торговлей, чем когда они устанавливаются на фоне равновесия с присвоением и без торговли. По тем же причинам, если агент противостоит установлению защищенных прав собственности как в равновесии с присвоением, так и в гибридном

равновесии, он потеряет больше, если такие права будут введены в последнем случае. Таким образом, экономическая либерализация, введенная прежде, чем установление защищенных прав собственности, расширяет и усиливает противостояние укреплению государственной защиты прав собственности.

Заключение. Содержание данной главы охватывает лишь самые общие представления об институциональных изменениях. Между тем значимость их анализа, как позитивного, так и особенно нормативного, в современном мире чрезвычайно велика: практически непрерывно институциональные изменения происходят во всех переходных экономиках, в рамках Европейского Сообщества, в развивающихся странах. Одни из них оказывают ощутимое позитивное воздействие на последующее развитие экономики, другие, напротив, способствуют стагнации, третьи, несмотря на замысел авторов, вообще не влияют на экономическое поведение.

Массовые институциональные изменения шли и идут на уровне отдельных экономических организаций — фирм, корпораций и т.п. Здесь также соседствуют случаи удачных и неудачных изменений.

В силу этого как будущим практикам, так и тем, кто видит свое будущее в науке, приведенные здесь характеристики понятийного аппарата анализа институциональных изменений будут полезными в их дальнейшей учебе и работе.

Основные понятия главы

- Институциональное изменение
- Инкрементное институциональное изменение
- Дискретное институциональное изменение
- Спонтанное институциональное изменение
- Целенаправленное институциональное изменение
- Общая схема (логика) институциональных изменений
- Административный барьер
- Эффект блокировки
- Режим функционирования института
- Зависимость от траектории предшествующего развития
- Рынок для институтов
- Явная и неявная институциональная сделка
- Бьюкененовский товар
- Институциональное равновесие

Вопросы для повторения

1. Как определяется понятие изменения правила?

2. Чем изменение правила отличается от изменений в поведении агентов?
3. В каких случаях отклонение от нормы не приводит к ее изменению?
4. Каково отличие между инкрементными и дискретными институциональными изменениями? Является ли это разграничение относительным или абсолютным?
5. В чем состоит различие между спонтанными и целенаправленными институциональными изменениями?
6. В чем заключается причина институциональных изменений согласно Х. Демсетцу?
7. Всегда ли институциональные изменения способствуют росту эффективности использования ресурсов?
8. Вспомните основные пункты схемы институциональных изменений по Д. Норту.
9. Что представляют собой административные барьеры?
10. Каковы основные режимы функционирования институтов?
11. Каковы этапы жизненного цикла института?
12. В чем суть феномена зависимости от траектории предшествующего развития?
13. Что такое «эффект блокировки»?
14. В чем заключается содержание процесса конкуренции между институтами?
15. Что такое рынок для институтов?
16. В чем заключается различие между явными и неявными институциональными сделками?
17. В чем заключается смысл ситуации, определяемой как институциональное равновесие?

Вопросы для размышления

1. Существует ли связь между политическим типом государства и преимущественной направленностью происходящих в его экономике институциональных изменений? Если, по Вашему мнению, такая связь существует, сформулируйте гипотезу относительно ее характера, факторов, воздействующих на него и т.п.
2. К какому типу рынка (совершенной конкуренции, олигополии и т.п.) наиболее близок рынок для институтов? Обоснуйте свой ответ.
3. Каково соотношение спонтанных и целенаправленных институциональных изменений на разных этапах экономической реформы в России? Приведите характерные примеры тех и других изменений.

Литература

Основная

Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, гл.1, 9-11.

Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело, гл. 3.

Дополнительная

Аузан А.А., Крючкова П.В. (ред.) (202), *Административные барьеры в экономике: институциональный анализ*, М.: ИНП Общественный договор.

Тамбовцев В.Л. (2001а), Институциональный рынок как механизм институциональных изменений// *Общественные науки и современность*, № 5, с.25-38.

Тамбовцев В.Л. (ред.) (2001б), *Экономический анализ нормативных актов*, М.: ТЕИС, гл.1-3.

North, Douglass C. and Thomas, Robert Paul (1977), The First Economic Revolution, **30** *Economic History Review*.

Polishchuk, Leonid and Savvateev, Alexei (2001), Spontaneous (Non)Emergence of Property Rights, *University of Maryland, IRIS Center Working Papers*, Working Paper No.241.

Глава 7. Новая экономическая история

В данной главе будет показано, каким образом особенности институционального подхода преломляются при исследовании вопросов, связанных с экономической историей.

Новая экономическая история – это направление новой институциональной экономической теории, в рамках которого количественный анализ исторических данных основан на логике индивидуального выбора и рациональности экономических агентов

Появление новой экономической истории как самостоятельного направления исследований приходится на 50-е годы XX века. Одним из родоначальников новой экономической истории считается Д. Норт.

Что может дать обращение экономической теории к истории с точки зрения придания нового качества развития первой? На этот вопрос предложил свой вариант ответа Дональд МакКлоски¹⁵⁴.

Во-первых, появляется возможность систематического получения новой информации, по отношению к которой экономическая теория оказывается не только потребителем, но и производителем. Фактически здесь возникает своеобразная «вертикальная интеграция» в обе стороны, которая, с одной стороны, уменьшает специализацию, но, с другой — учитывая специфичность рассматриваемых проблем (и соответственно невозможность в полной мере использовать стандартный, общепризнанный аналитический инструментарий экономической теории), позволяет решить их на качественно новом уровне. Например, использование данных о десятине, которая имеет историю, существенно превышающую две сотни лет, позволяет экономистам реконструировать динамику объемов производства. Аналогичным ценным источником могут быть отчеты бейлифов (управляющих) своим лордам.

Во-вторых, более высокое качество получаемой информации из далекой истории обусловлено тем, что оно уже не затрагивает существенным образом интересы ныне живущих. Следовательно, при ее сборе и интерпретации исследователь будет сталкиваться с существенно меньшим сопротивлением, какое он обязательно встретил бы, пожелав детально ознакомиться, например, с историей деятельности любой современной компании или рыночной оценкой имущества того или иного семейства¹⁵⁵. В то же время перепись населения США 1860 года содержала вопрос о богатстве опрошиваемых. На основе имеющихся данных, а также разработанных инструментов анализа можно было определить основные детерминанты распределения богатства в то время в таких деталях, которые были бы невозможны для современных переписей. В последних участвуют люди, обладающие собственным интересом, который далеко не нейтрален по отношению к такого рода информации.

¹⁵⁴ МакКлоски Д.Н. (1993), Полезно ли прошлое для экономической науки?// *THESIS*, т. 1, вып. 1, с.107-136.

¹⁵⁵ Конечно, здесь также нельзя не учитывать то обстоятельство, что, когда эти данные собирались, они также затрагивали чьи-то интересы. Вот почему при анализе полученных результатов важно понимать, как были получены те или иные данные. Вместе с тем на точность данных влияет не только технология их сбора, но и ожидания относительно того, как они будут использоваться. И с этой точки зрения действительно «старые» данные лучше новых.

В-третьих, обращение экономической теории к истории позволяет реинтерпретировать историю. Это относится к проблеме переосмысления так называемых стилизованных фактов. Например, относительно роли железных дорог в обеспечении роста валового национального продукта США в XIX веке. В соответствии с результатами исследований, полученных нобелевским лауреатом в области экономики Р. Фогелем, оказалось, что оцененный вклад железных дорог в экономический рост составлял лишь около 5%.

Использование экономической теории позволяет объяснить достаточно продолжительное существование системы открытых полей в Англии, а также издольщины во многих странах (чему посвящены соответствующие разделы данной темы). В то же время использование экономических моделей позволяет проводить сравнение различных видов контрактных отношений с точки зрения эффективности размещения ресурсов, стимулов каждой из заинтересованных сторон. Самым существенным в новой экономической истории является метод – реконструкция прошлого с помощью особого языка, основанного на количественном анализе и логике индивидуального выбора.

7.1. Экономический анализ принудительного труда

Инструментарий, используемый в рамках новой экономической истории, позволяет объяснить основания и границы такой формы экономической организации, которая предполагает использование принудительного труда.

В первом приближении принудительный труд может быть определен с помощью расширенной интерпретации понятия прав собственности. В отличие от правового в рамках экономического подхода к нему могут быть отнесены также права свободы. Права свободы выражаются, прежде всего, в возможности человека заключать защищаемый третьей стороной или иным способом контракт (соглашение) относительно использования своих знаний, навыков, умений, которые физически не могут существовать независимо от их носителя (или носителей). Однако существует еще одна возможность – это расторжение контракта по инициативе работника.

Человек, не имеющий (лишенный) права свободы, не имеет возможности самостоятельно принимать решения относительно использования знаний, навыков, умений, также как и относительно их накопления. С формальной точки зрения это означает, что человек (а не его знания, навыки и умения) является объектом права собственности. Иными словами отсутствие или ограничение права свободы означает отсутствие или ограничение права на вход/выход из контрактных отношений. В результате человек, чьи способности используются при производстве товаров (услуг), вовлечен в систему принудительного труда.

Сопоставление принудительного труда и труда, основанного на добровольно заключенном контракте, может происходить для двух классов ситуаций. В рамках первого класса транзакционные издержки равны нулю. Соответственно, в рамках второго класса ситуаций транзакционные издержки положительны.

При нулевых транзакционных издержках в соответствии с теоремой Коуза ресурсы находят себе такое применение, которое обеспечивает их максимально возможную оценку. Иными словами, они используются тем экономическим

агентом и таким способом, который обеспечивает наибольшую ценность произведенного продукта.

С этой точки зрения принудительный труд вполне может быть признан более эффективным, если его производительность, а также ценность предельного продукта при заданном количестве труда выше, чем для труда, основанного на добровольном контракте. Объяснение тому достаточно простое. Если за точку отсчета брать наличие исключительных прав собственности на человека как носителя способности к труду, то его оценка будет зависеть от производительности, которая в условиях нулевых транзакционных издержек может быть оценена достаточно точно (нулевые издержки измерения). Для получения прав св ободы работник должен выплатить обладателю прав собственности на него сумму, не меньше дисконтированного потока доходов, соответствующих ценности чистого продукта (то есть произведенного продукта с учетом издержек на содержание).

Однако в мире нулевых транзакционных издержек объяснение различных организационных форм, также как и распределение прав собственности может быть принято как гипотеза к случаю в соответствии с известными заранее оценками условий или результатов экономической деятельности. В противном случае предсказания будут неопределенными, как, например, в случае с институциональными альтернативами интернализации внешних эффектов.

В мире с положительными транзакционными издержками формы экономической организации, основанные на принудительном труде, могут обладать преимуществами. В частности, они могут быть обусловлены экономией на издержках по содержанию работников за счет исключения из потребления тех предметов, которые оказывают негативное влияние на их производительность. Следует отметить, что контроль над потреблением вполне возможен и в случае с формально добровольным контрактом. Например, Генри Форд, применивший на своих предприятиях систему стимулирующей заработной платы, одновременно ввел систему контроля за образом жизни работников за пределами заводской территории. Это лишний раз подтверждает суть трудового контракта: обмен части прав свободы на доход. Полный контроль над потреблением означает, что у работника остается выбор между отказом от потребления и тем, что предлагается собственником.

Вместе с тем существует два фактора, которые оказывают значительное влияние на особенности взаимоотношений между работником и обладателем прав на него как контрактные отношения. Во-первых, наличие несовпадающих экономических интересов. Во-вторых, неопределенность и соответствующая ей асимметричное распределение информации между работником и обладателем прав собственности на него.

История знает многочисленные примеры принудительного труда, который основан на разной степени ограничения прав свободы работника. Наиболее чистая форма принудительного труда – рабский труд. Это связано с тем, что рабовладелец обладал правами собственности на раба, которые вполне могут быть раскрытыми с помощью перечня Оноре. В числе наиболее значимых следует выделить право на капитальную стоимость, которое предполагает такие возможности как продажа, сдача в аренду, дарение, использование в качестве залога.

Более мягкие формы – крепостное право, которое допускало возможности перехода от одного хозяина к другому (в России известен как Юрьев день), возможность выкупа из зависимости, а также установление временных ограничений на принудительный труд.

Целевая функция рабовладельца состоит в максимизации полезности, а точнее – чистого продукта, производимого рабом. Если данная функция в качестве единственной независимой переменной не включает сам факт обладания возможностью вершить судьбами других людей, то возникает классическая проблема управления поведением исполнителя, в рамках которой действия раба в соответствии с интересами рабовладельца является необходимым условием максимизации целевой функции рабовладельца. Однако в случае соблюдения первого из отмеченных выше условий это возможно тогда и только тогда, когда действия раба могут быть непосредственно проконтролированы. Чем дороже издержки прямого контроля, тем сильнее, при прочих равных условиях, результаты труда раба будут отклоняться от условий максимизации целевой функции рабовладельца.

Существует несколько вариантов решения данной проблемы. Во-первых, формально или неформально перейти на схему взаимодействия, в соответствии с которой лояльность раба в отношении интересов рабовладельца обеспечивается передачей части прав свободы рабу или наделение (возвращение) полных прав свободы в течение определенного времени или в результате решения той или иной задачи. Эта схема была использована в Древнем Риме, когда появилась система колоната. Похожие схемы были реализованы в ходе ослабления крепостнической зависимости в средние века, когда происходил постепенный переход от системы отработок к оброчным отношениям, а от оброка к рентным отношениям. Во-вторых, рабовладелец может скорректировать интересы рабов, используя, например, систему человеческих отношений (классический пример последствий таких отношений – персонаж Фирс из «Вишневого сада» А.П. Чехова). В-третьих, последовательно ограничивать возможности выбора, тем самым снижая вероятность «выхода» раба за пределы контрактного отношения.

Здесь мы снова возвращаемся к фундаментальным преимуществам труда, основанного на добровольности контракта, то есть принципе свободы его заключения и расторжения работником. Если экономическое развитие является следствием проявления изобретательности людей, применения ими своих способностей к оценке альтернатив в ситуации выбора, то форма экономической организации, обеспечивающая для этого надлежащие стимулы, оказывается эволюционно более конкурентоспособной. Изобретательность, способность к оценке одновременно предполагает и критическое отношение не только к собственным решениям, но и к решениям других людей, что входит в логическое противоречие с принципами организации принудительного труда.

7.2. Система открытых полей (СОП)

Изложение вопросов, связанных с системой открытых полей, будет разделено на три части: краткое описание СОП; поведенческие характеристики и резуль-

таты существования СОП; объяснение воспроизводства СОП в терминах экономики на издержках производства¹⁵⁶.

Краткое описание СОП. Крестьяне обрабатывают участки, принадлежащие им до сбора урожая и разбросанные в разных уголках земли, которой владеет община (деревня). После сбора урожая земля становится общей в том плане, что в рамках общины никто не обладает исключительным правом управления, то есть определения направления ее использования. Решение об использовании земли технологически детерминировано разделением сельского хозяйства на две отрасли: растениеводство и животноводство. Таким образом, после сбора урожая земля использовалась для выпаса скота.

С учетом указанных особенностей организации производства сбор урожая должен был осуществляться примерно в одно и то же время, и, следовательно, это один из факторов, обуславливающих воспроизводство принудительного севооборота. Однако в рамках общины единицей, которая принимает решения, является семья. Доход, полученный от сбора урожая, также присваивается семьей.

Данную модель можно рассматривать с различными вариациями: с последующим переделом земли или без такового.

Поведенческие характеристики и результаты существования СОП. Можно выделить две основные группы последствий существования СОП: объективные, выражающиеся в определенном роде результате использования данной системы, и субъективные — поведенческие, определяемые свойствами стимулов и особенностями мотивационного механизма.

а. Поведенческие характеристики

1. Крестьяне не обладали стимулами для долгосрочных инвестиций в землю, поскольку результаты от этих инвестиций распределялись между всеми семьями общины. В случае осуществления таких инвестиций возникает позитивный внешний эффект, который при отсутствии специальных институциональных соглашений не может быть интернализован. Соответственно проблема безбилетника является ключевым препятствием повышения продуктивности земли.
2. Стимулы к сверхиспользованию земли после сбора урожая — через выпас скота. Если в первом случае возникают позитивный внешний эффект и эффект квазисвободного доступа к присвоению результатов инвестиций¹⁵⁷, то во втором случае свободный доступ существует *ex ante* (использование общинных земель для выпаса скота), хотя и ограничен во времени¹⁵⁸.
3. У крестьян не было стимулов к раскрытию информации о том, какие приемы ими использовались при обработке данного участка земли в текущем году,

¹⁵⁶ Более подробно см.: Эггертссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело.

¹⁵⁷ Квазисвободный доступ означает, что режим исключительности пользования данным участком земли сохраняется, но обладание правами на них никак не зависит от осуществления инвестиций.

¹⁵⁸ Влияние последнего не столь однозначно, поскольку выпас скота может приводить к росту продуктивности земли.

что приводило к сверхиспользованию земли, когда она использовалась для растениеводства.

б. Результаты

1. Потери в фактическом урожае по сравнению с потенциально возможным (за счет более компактного расположения участков, недопущения их принудительного перераспределения, сохранения права исключительного пользования за той же семьей). Это означает, что суммарные средние издержки для всех производящих единиц оказываются выше, чем они могли бы быть в случае более «рационального»¹⁵⁹ распределения участков.
2. Высокие издержки по перемещению между участками (особенно в виде потерь времени).
3. Неиспользование сравнительных преимуществ различных участков земли, что выражается в повышении средних издержек по сравнению с минимально возможными.

Пункты 2 и 3 являются в известном смысле расшифровкой пункта 1.

Объяснение воспроизводства СОП. На первый взгляд, выделенные результаты не согласуются с принципом эффективности, который должен быть доминирующим в мире ограниченных ресурсов, что, в свою очередь, порождает сомнения в объясняющих возможностях экономической теории.

Несмотря на выделенные негативные результаты и поведенческие характеристики, данная система показывала сравнительно высокую степень устойчивости. Одним из возможных объяснений, которое не сопряжено с предпосылкой о рациональности, является доминирование обычая. Однако тогда необходимо ответить на два вопроса: (1) каково происхождение самого обычая и почему его не вытеснил другой обычай в соответствующий период времени; (2) что привело к исчезновению данного обычая?

Таким образом, здесь мы наталкиваемся на условия стабильности системы открытых полей, которые связаны, как это ни парадоксально, с понятием эффективности. Именно «эффективная» точка зрения, используемая в новой экономической истории, может быть рассмотрена как альтернатива социологической (объяснение через обычай). Объяснение устойчивости системы открытых полей связано с наличием определенных сравнительных преимуществ.

Вместе с тем подход с позиций эффективности оказывается неоднородным, поскольку существуют различные аспекты функционирования СОП, которые могут быть интерпретированы через призму проблемы экономии на издержках производства.

Первый вариант объяснения сравнительных преимуществ СОП предложил Дональд МакКлоски. По мнению МакКлоски, система открытых полей — способ страхования урожая посредством снижения риска его гибели, которое достигается через диверсификацию «портфеля», состоящего из участков земли, нахо-

¹⁵⁹ Здесь используются кавычки для того, чтобы указать на использование данного термина на уровне здравого смысла, сформировавшегося в рамках другого социально-экономического контекста.

дящихся на определенном расстоянии друг от друга по причине значительной вариации урожайности по погодным условиям. Такой результат был обусловлен особенностями ураганов, которые повреждали полосы земли незначительной ширины. Поскольку уровень производства в расчете на одного человека не слишком сильно превышал необходимый для физического выживания, то обеспечение стабильности урожая оказывалось очень важным результатом.

Данный способ страхования оказывается возможным в том случае, если другие способы страхования были сравнительно более дорогими или вообще недоступными.

1. Возможности хранения урожая были строго ограничены, что соответствовало неразвитости технологии хранения, инфраструктуры.
2. Прямое страхование урожая также было чрезвычайно дорогим делом, так как в то время отсутствовали специализированные организации, обеспечивающие страхование. Можно лишь указать на возможность взаимного страхования.
3. Неразвитость рынка капиталов, на которые в то же время была высокая ставка процента, что делало альтернативные издержки их использования запрети-тельно высокими.
4. Высокие издержки торговли, связанные также с неразвитостью инфраструктуры (связь и транспорт) и высокими транзакционными издержками ввиду неустойчивости институциональной среды.

В то же время именно факторы, обуславливавшие сравнительные преимущества СОП, вызвали ее постепенное исчезновение (посредством огораживания).

1. Развитие технологии производства, которая имела своим результатом стабилизацию урожаев, повысило альтернативные издержки использования «диверсифицированного портфеля» участков.
2. Развитие рынка капиталов вызвало снижение рыночной ставки процента (в силу снижения премии за риск). Это прежде всего стало возможным в результате развития режима, обеспечивающего защиту прав собственности.
3. За счет обеспечения вмешательства государства в процесс спецификации прав собственности снизились издержки торговли, что привело к повышению альтернативных издержек производства, скажем, зерна, только для собственных нужд. Это резко усилило позитивные эффекты от специализации, что, в свою очередь, требовало инвестиций в неперемещаемые активы. Для этого должна была быть осуществлена реструктуризация пучка правомочий.

Второй вариант объяснения относительной стабильности СОП предложил К. Дальман¹⁶⁰. По его мнению, она определялась не отсутствием возможности затраховаться от неурожая кроме как диверсификации портфеля участков, а существованием экономии на масштабе за счет сокращения издержек, связанных с выпасом скота после уборки урожая. Стабильность обеспечивалась также тем, что потери от консолидации участков отдельных семей, которые предпочитали бы пасти скот отдельно, были больше, чем для остальных семей, что существенным образом ослабляло позиции первых в переговорах. Таким образом, экономия на масштабе (обеспечивающая экономию на трансформационных издержках при выпасе скота) соединялась с экономией на транзакционных издержках, связанных с сохранением стимулов производства.

¹⁶⁰ Dahlman, Carl J. (1980), *The Open Field System and Beyond: A Property Rights Analysis of an Economic Institutions*, Cambridge: Cambridge University Press.

Наконец, третий вариант объяснения был предложен С. Фенолти¹⁶¹. СОП — это реакция на потенциально высокие издержки управления крупной фермой, а именно – издержки контроля по причине пространственной протяженности самого процесса производства и неразвитой технологии контроля. Вот почему именно семья оказывается единицей, в которой принимаются решения. Отсюда минимизация издержек контроля посредством использования механизма самопринуждения (самостоятельное обеспечение доходом своей семьи). Это аналог мультидивизиональной организации многих современных корпораций с центрами прибыли. Отдельные семьи оказываются прототипами самодостаточных продуктовых дивизионов, являющихся одновременно центрами прибыли. Стратегическое управление связано лишь с определением срока окончания полевых работ и началом выпаса скота на освободившихся землях. В рамках установленных ограничений каждая семья могла осуществлять маневрирование ресурсами с учетом различий в качестве отдельных участков, внешних (погодных условий) и различной степени соответствия качества земли и видов выращиваемых сельскохозяйственных культур.

Система открытых полей прекратила свое существование в результате огораживания. Следствием огораживания были: 1) рост производства; 2) перераспределение доходов (отразившее перераспределение пучков правомочий).

7.3. Сравнительный анализ дискретных институциональных альтернатив в сельском хозяйстве

Рассмотрение вопроса об издольщине можно было бы организовать по той же схеме, которая была предложена при исследовании системы открытых полей. Однако в силу того, что издольщина в той или иной форме сохраняет свое значение и по сей день, данный вопрос будет изложен через призму выбора между различными контрактными альтернативами, которые могут быть использованы экономическими агентами в хозяйственной практике. Предположим, что доход экономического агента, обрабатывающего землю, выражается уравнением $Y = W + aR$, где W — величина реальной заработной платы, которая, в свою очередь, определяется как произведение ставки реальной заработной платы на количество затраченного труда (wL/P); R — величина произведенной ренты в реальном выражении; a — коэффициент, определяющий долю пользователя земли в произведенной ренте, причем $0 \leq a \leq 1$.

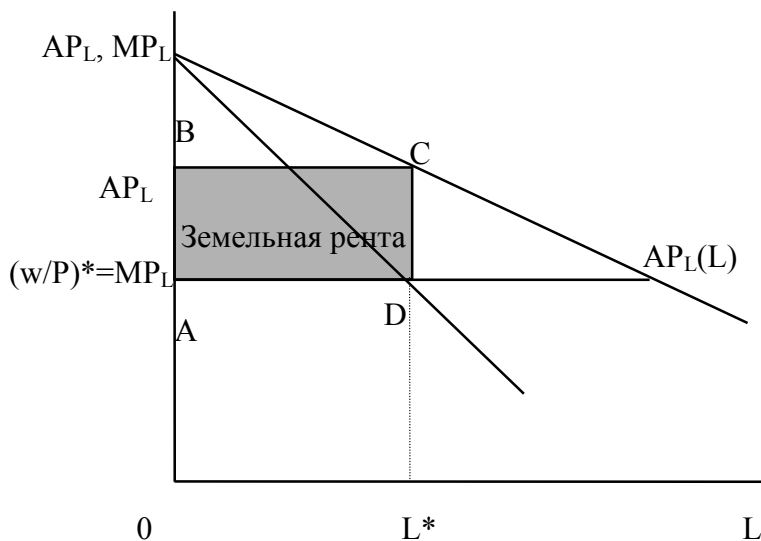
Перечислим коротко некоторые основные альтернативы с выделением поведенческих характеристик и получаемых результатов размещения ресурсов.

Предположим, исходным пунктом является частное землевладение. Тогда у обладателя пучка прав есть несколько альтернатив, которые здесь следует рассмотреть.

¹⁶¹ Fenoaltea, Stefano (1987), *Transaction Costs, Whig History, and the Common Fields*, Princeton Institute for Advanced Study, Working Paper.

Обрабатывать землю самому. Таким образом, он как земельный собственник максимизирует величину ренты путем выравнивания рыночной ценности предельного продукта труда с той ставкой заработной платы, которая сложилась на рынке (рис. 7.1).

Рис. 7.1. Контракт собственника земли с самим собой



AP_L — средний продукт труда; MP_L — предельный продукт труда; L^* — оптимальное количество используемого труда; $(w/P)^*$ — ставка заработной платы в реальном выражении; $ABCD$ — максимально возможная величина земельной ренты (в единицах произведенного продукта); OL^*DA — величина заработной платы, соответствующая условиям максимизации земельной ренты

Поскольку данную ситуацию можно интерпретировать как заключение контракта с самим собой (что является аналогом аутистического обмена, но в более сложной форме), то в данной ситуации проблемы контроля за его соблюдением не возникает. Концентрация пучка правомочий оказывается максимальной, что позволяет избежать проблемы мотивации.

В результате получаем такие затраты труда, которые были бы равны величине спроса на труд со стороны конкурентной фирмы. По сути дела, это ситуация, когда $Y = W + R$, так что $a = 1$. Границы использования данной формы организации производства неочевидны, если использовать стандартную модель и предпосылки о совершенной спецификации и защите прав собственности. Вместе с тем отсутствие специализации на осуществлении отдельных правомочий (см. перечень А. Оноре) в условиях неопределенности и положительных трансакционных издержек не позволяет реализовать сравнительные преимущества¹⁶².

¹⁶² Строго говоря, данная модель может быть построена на основе явной или имплицитной предпосылки о предпочтениях данного экономического агента. Предполагая, что полезность индивида выражается в виде функции, для которой $U = U(Q; L)$, причем $U(Q) > 0$ при $Q > 0$ и $U(L) < 0$ при $L > 0$, количество затрачиваемого на данном участке труда будет меньше того, который обеспечивает максимизацию ренты. Тогда условия максимизации ренты должны быть заменены условиями максимизации полезности, так что $MRSC_{QL} = MR > 0$, где $MRSC_{QL}$ — предельная норма замещения трудом продукта; MR — предельная рента.

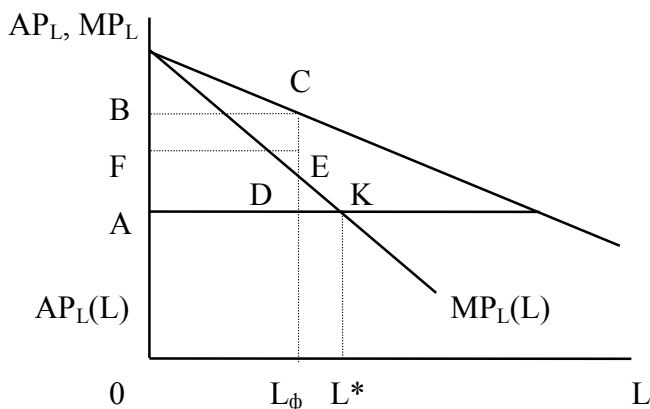
Обрабатывать землю с помощью наемного труда, заключая контракт с определением фиксированной величины заработной платы. Тем самым собственник земли реализует одновременно правомочие «управление». Поскольку наемный рабочий, *ceteris paribus*, согласится работать на условиях не хуже существующей альтернативы, то $W_i = W'$. Следовательно, земельный собственник будет стремиться оговорить в контракте условия таким образом, чтобы в конечном счете $VMP_L(L) = W'$, так что величина земельной ренты снова оказывается целевой функцией и рассматривается целиком как остаточный доход землевладельца. В результате $a = 0$, $Y = W' > 0$.

Правда, если учитывать момент неопределенности, выражающейся в отклонении фактической цены от ожидаемой, а также создающей возможность оппортунистического поведения в виде отлынивания со стороны наемного работника, для земельного собственника возникает две проблемы:

- а) все бремя риска ложится на него как на получателя остаточного дохода (которым здесь оказывается земельная рента);
- б) возникают издержки выполнения условий договора со стороны наемного работника, предотвращение отлынивания как формы постконтрактного оппортунистического поведения (в виде $L_\phi < L^*$ и/или худшего качества труда).

На рис. 7.2 представлены последствия оппортунистического поведения наемного работника.

Рис. 7.2. Контракт собственника земли с наемным работником



ОАК L^* — величина заработной платы, оговоренная в контракте с учетом покупаемого количества труда; OFEL $_\phi$ — фактическая величина заработной платы; FBCE — величина земельной ренты, присваиваемая земельным собственником

В соответствии с принятыми предпосылками, включающими невозможность для собственника земли определить фактическое количество затраченного труда, можно предположить, что заработная плата *ex ante* и заработная плата *ex post* совпадают¹⁶³. Это означает, что контракт не удовлетворяет условиям совместимости ограничений по стимулам. Таким образом, возникает эффект экс-

¹⁶³ В данном случае используется неявная предпосылка о запретительно высоких издержках идентификации факторов, обусловивших несовпадение ожидаемой величины земельной ренты с фактической.

проприации земельной ренты наемным работником, который усиливает эффект недопроизводства земельной ренты.

Контракт с фиксированной рентой. Если контракт составлен таким образом, что землевладелец получает фиксированную ренту, то для работника (фактически — арендатора) возникают хорошие стимулы для максимизации дохода в виде заработной платы и предпринимательской прибыли как платы за риск. В этом случае правило определения дохода формально похоже на то, как оно представлено в пункте 2.

Следовательно, какой фактор оказывается переменным, в значительной степени обуславливается формой заключаемого контракта. В данном случае уже арендатор несет все издержки, связанные с риском. Вместе с тем исчезает практически проблема контроля за выполнением соглашения со стороны землевладельца. Вернее, она изменяет свойства, если учитывать временный характер перераспределения прав собственности между экономическими агентами. Если абстрагироваться от времени, на которое заключен договор, для арендатора возникает опасность другого типа оппортунистического поведения со стороны землевладельца — вымогательства в случае инвестирования первым в данный участок земли и создания специфических активов.

Общим в двух последних случаях будет то, что экономический агент, уровень дохода которого находится примерно на уровне физического выживания, будет ориентироваться либо на фиксированную заработную плату (если это наемный работник), либо на фиксированную ренту (если это землевладелец), чтобы избежать необратимых последствий в неурожайные годы. С развитием техники и технологии производства, общим ростом благосостояния данный фактор постепенно утрачивает свое значение.

Издольщина.

Издольщина – форма институционального соглашения, в соответствии с которым пользователь передает определенную часть произведенного продукта собственнику

Земельный собственник передает землю во временное пользование и взамен требует определенную долю продукта a или aY , если говорить об общей величине¹⁶⁴. Передача земли во временное пользование означает одновременно и частичную передачу права на доход, управление и безопасность. Если доля продукта, уплачиваемая землевладельцу, фиксирована и не зависит от величины произведенного продукта, а значит, от количества затраченного труда, то общую его величину можно определить иначе (рис. 7.3):

¹⁶⁴ Здесь мы предполагаем, что издольщик и работник — одно и то же лицо. При более детальном анализе данной проблемы эту предпосылку можно ослабить, так же как и в случае аренды земли с уплатой фиксированной суммы в условиях неопределенности.

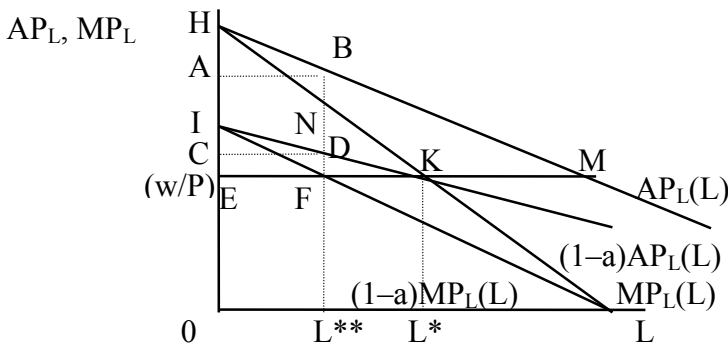
$$a^* \int_0^{L^{**}} MP_L(L) dL$$

Следовательно, издольщик получает остаточный доход в виде доли продукта, равной

$$(1-a)^* \int_0^{L^{**}} MP_L(L) dL$$

Доля продукта, подлежащая уплате землевладельцу, является предметом торга и объясняется, с одной стороны, сравнительной переговорной силой сторон, а с другой стороны, позволяет предсказать результаты использования данной формы институционального устройства. В качестве первого приближения можно принять, что характер функциональной зависимости предельного продукта труда в физическом выражении будет тем же, что в первом случае. Поскольку фиксируется не абсолютная, а относительная величина доходов контрагентов, то кривая предельного продукта для издольщика получается более полой.

Рис. 7.3. Издольщина



$AP_L(L)$ — средний продукт труда в физическом выражении; $MP_L(L)$ — предельный продукт труда; $(1-a)AP_L(L)$ — средний продукт труда, причитающийся издольщику; $(1-a)MP_L(L)$ — предельный продукт труда, причитающийся издольщику; L^{**} — количество труда, затрачиваемого на обработку земли в условиях издольщины; L^* — количество труда, затрачиваемого на обработку земли в условиях самозанятости или контракта найма; $ABFE$ — величина земельной ренты, произведенной в условиях издольщины (что равно площади фигуры $HNFE$); $ABDC$ — величина земельной ренты, присваиваемая земельным собственником; $CDFE = ABFE - ABDC$ — часть произведенной земельной ренты, присваиваемая издольщиком (что также равно площади треугольника IFE); $OCDL^{**}$ — величина продукта, присваиваемая издольщиком в соответствии с контрактом о разделе продукта; $HKЕ$ — потенциальная земельная рента

В качестве основных можно выделить следующие особенности рассматриваемой ситуации.

1. В данном случае нет разделения на получателя фиксированного и остаточного дохода, что является следствием разделения риска между землевладельцем и издольщиком, поскольку причитающиеся им количества продуктов, или их денежный эквивалент (в случае с постоянными ценами), изменяются в зависимости от изменения общего количества произведенного продукта.
2. Поскольку издольщик обладает частью прав на остаточный доход, то стимулы к оппортунистическому поведению в процессе работы значительно ослабевают, поскольку система внешнего контроля заменяется на систему самоконтроля, что снимает проблему асимметричного распределения инфор-

мации. Вместе с тем данная система вовсе не предполагает полного искоренения проблемы оппортунизма наряду с разделением риска между экономическими агентами. В частности, у издольщика возникают стимулы занижить заявленные объемы выпуска по сравнению с фактическими. Чем сложнее измерить количество произведенного продукта, тем больше отклонение фактически произведенной и причитающейся по условиям соглашения ренты от выплаченной.

3. Издольщик все равно будет стремиться максимизировать причитающуюся ему величину земельной ренты как один из претендентов на остаточный доход. Однако в силу установленных правил игры условия максимизации будут выполнены при затратах труда меньших, чем они были бы в случае совмещения двух функций: наемного работника и землевладельца в одном лице или их совершенного разделения (как в случае контракта найма).

Условия контрактного равновесия в данном случае можно сравнить, с одной стороны, с недостижимым идеалом, который представлен в стандартной модели найма при совершенной информации, и более реалистичной ситуацией производства в условиях неопределенности — с другой.

В первом случае можно говорить о недопроизводстве земельной ренты и соответственно недоиспользовании земли, что выражается в меньшем количестве приложенного труда.

Особенностью нового институционального подхода является не столько сравнение конкретного институционального соглашения с недостижимым идеалом, сколько использование данной процедуры для оценки реальных дискретных институциональных альтернатив.

Контрактная проблема является двусторонней. Вот почему для объяснения преимуществ того или иного институционального соглашения рассмотрение его с точки зрения одной из сторон оказывается недостаточным. Основной проблемой для земельного собственника является оценка величины ожидаемой земельной ренты в случае контракта найма, выплаты фиксированной величины земельной ренты или части продукта в случае с издольщиной. Основной проблемой наемного работника или арендатора оказывается оценка перспектив получения заработной платы с учетом возможностей экспроприации части земельной ренты или получения ее на основе контракта.

Наиболее очевидными кажутся преимущества контракта с самим собой. Однако здесь необходимо учитывать, во-первых, неопределенность, связанную с результатами работы, и, во-вторых, издержки спецификации и защиты прав собственности. Если ожидаемый уровень дохода незначительно превышает тот уровень, который оказывается минимально необходимым для поддержания хозяйства, а также издержки по защите прав собственности (например, в силу особых характеристик институциональной среды и локального окружения) достаточно высоки, то преимущества данной формы утрачиваются. Решить эту проблему можно за счет специализации на реализацию отдельных правомочий.

Землевладелец отвечает за предоставление права пользования землей, так что он несет ответственность за обеспечение безопасности данного права, а издольщик соответственно отвечает за эффективную реализацию права пользования. Однако в отличие от договора аренды или найма здесь возможно снизить

издержки, связанные с неопределенностью (как для работника/арендатора, так и земельного собственника) посредством распределения бремени риска.

Таким образом, определенный набор условий может сделать издольщину как форму институционального соглашения сравнительно более эффективной. Вместе с тем, как только изменяется технология производства и возможности контроля над производством, издольщина может утратить свое значение.

7.4. Деньги и трансакционные издержки

В разделе современной экономической теории, посвященном проблеме денег, основное внимание уделяется тому, каким образом формируется и как изменяется спрос на деньги, каков объем денежной массы и от каких факторов зависит ее объем. Это необходимо для объяснения условий равновесия в денежном секторе экономики и соответственно условий равновесия экономики в целом, а также функционирования «передаточного механизма», посредством которого изменения в денежном секторе влияют на условия равновесия в реальном, и наоборот.

Существенно меньше внимания уделялось вопросам, связанным с объяснением возникновения и существования денег, возникновения при этом различных соглашений. Отчасти это обусловлено тем, что многие вопросы считаются решенными по умолчанию. Это относится к вопросу о природе денег, который был предметом жарких споров на более ранних этапах развития экономической теории.

Действительно, теперь вряд ли можно рассчитывать на появление какого-то принципиально нового видения данной проблемы, не имеющего аналогов в прошлом. Вместе с тем если учесть постановку проблемы в общем виде и ее систематическое разрешение как различные этапы развития теории, то все же можно говорить о новых элементах старой теории. В частности, использование категорий трансакционных издержек и института позволяет предложить интерпретацию данного феномена, не отвергая приемов анализа, принятых в рамках неоклассической экономической теории.

В новой институциональной экономической теории считается, что деньги появились как средство экономии на трансакционных издержках. В данном разделе мы выясним 1) почему именно деньги позволяют экономить на трансакционных издержках, 2) какая из вещей может реализовать (и реализует) функции денег; 3) каковы преимущества и ограничения использования различных форм денег.

Возможность экономии на трансакционных издержках и соответственно решения проблемы, отраженной в чистой координационной игре, могут быть представлены с помощью модели, предложенной Р. Клауэрсом, позволяющей сравнить организацию обменов в бартерной и денежной экономике.

Предположим, что в экономике производится и обменивается четыре типа товаров. Тогда бартерным будет считаться такое хозяйство, в котором действует принцип непосредственной обмениваемости любого товара на любой товар. В денежном хозяйстве обмен организуется через особый товар — деньги. Вот по-

чему в денежном хозяйстве существует единая общезначимая форма выражения ценности товара. Это вполне соответствует определению денег, предложенному К. Марксом:

*«Товар, который функционирует в качестве меры стоимости, поэтому также, непосредственно или через своих заместителей, и в качестве средства обращения, есть деньги»*¹⁶⁵.

Теоретически бартерный обмен может быть организован разными способами. Во-первых, люди, обладающие тем или иным видом товара, могут расходовать время на то, чтобы найти контрагента, который обладает соответствующим товаром и нуждается в том товаре, которым обладает первый индивид.

Во-вторых, для организации прямого обмена могут быть созданы прилавки, которые позволяют сэкономить на издержках поиска, но в то же время требуют расходования ресурсов на свое содержание. Это значит, что для обеспечения обмена должны существовать прилавки для каждой пары обменивающихся товаров (табл. 7.1). Для обмена товара А на товары Б, В, Г должны быть созданы три прилавка (обмен товара А на товар А не рассматривается как условие существования дополнительного прилавка).

Таблица 7.1. Бартерное хозяйство

| Вид товара | А | Б | В | Г |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|
| А | + | О | О | О |
| Б | О | + | О | О |
| В | О | О | + | О |
| Г | О | О | О | + |

Примечание: О — разрешенные обмены между прилавками; (+) — обмены в пределах прилавка.

Всего для обеспечения обмена в экономике с четырьмя товарами потребуется шесть прилавков. В случае, если в экономике производится N товаров, необходимо создать $N(N-1)/2$ прилавков. Например, экономика, в которой производится 100 наименований товаров, сможет нормально функционировать в том случае, если обмен будет обслуживать 4450 прилавков.

В отличие от экономики бартерного обмена денежному хозяйству с N товарами (в том числе деньгами) требуется (N—1) прилавков (табл. 7.2). В предложенной ниже таблице функцию денег выполняет товар А.

Таблица 7.2. Денежное хозяйство

| Вид товара | А | Б | В | Г |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|
| А | + | О | О | О |
| Б | О | + | — | — |
| В | О | — | + | — |
| Г | О | — | — | + |

Примечание: (—) — «запрещенные» обмены.

¹⁶⁵ Маркс К. (1983), *Капитал*, М.: Политиздат, т. 1., с.140.

В случае использования денег структура матрицы обменов изменяется, поскольку в ней появляются клеточки, которые соответствуют «запрещенным» обменам. Это означает, что существующие правила (формальные и/или неформальные) таковы, что делают данные обмены слишком дорогостоящими для экономических агентов. В частности, товар В уже не обменивается непосредственно на товар Б (третья строка второго столбца).

В соответствии с моделью, предложенной Клауэром, деньги при прочих равных условиях позволяют сэкономить на транзакционных издержках, сокращая количество обменных пунктов и упрощая схему обмена. В частности, если содержание одного прилавка обходится в M единиц блага А, общая величина экономии на транзакционных издержках составит

$$E = \frac{MN(N-1)}{2} - M(N-1)$$

или

$$E = \frac{M(N-2)(N-1)}{2}$$

Нетрудно заметить, что величина экономии на транзакционных издержках возрастает по мере увеличения разнообразия производимых товаров:

$$\frac{\partial E}{\partial N} = \frac{M(2N-3)}{2} > 0$$

так как $N \geq 2$ ¹⁶⁶.

Важно также и то, что экономия растет быстрее, чем количество товаров, так как $d^2E/dN^2 = M > 0$. Если только M как издержки по содержанию прилавка (напомним, что речь идет об альтернативных издержках) равны нулю, то основание использования денег в данной модели исчезает.

Поскольку многообразие товаров является следствием развития общественного разделения труда, а общественное разделение труда (и соответственно специализация), в свою очередь, — способ снятия проблемы ограниченности ресурсов, деньги также можно рассматривать как средство расширения производственных возможностей общества и фактор экономического роста. Однако такой вывод следует делать с оговорками, поскольку функциональной зависимости экономического роста от количества денег, обладающей свойствами монотонности, может и не существовать.

Какая именно из вещей является деньгами? Для ответа на данный вопрос полезно обратиться к идеям, сформулированным К. Менгером в «Основаниях политической экономии»:

«...Экономический интерес отдельных хозяйствующих индивидов приводит по мере развития понимания ими этого интереса без всякого соглашения, без законодательного принуждения, без всяких даже соображений об общественном интересе к тому, что индивиды отдают свои товары в обмен на другие, обладающие большей способностью к сбыту, несмотря на то, что для непосредственных целей потребления они в них не нуждаются. Так возникает под мощным влиянием привычки то наблюдаемое всюду при росте экономической культуры (развитие предусмотрительной деятельности и соответствующего образа мышления) явление, что известное число благ и именно те, которые обладают

¹⁶⁶ Данное выражение не является корректным с математической точки зрения (поскольку экономия на транзакционных издержках как функция от количества товаров не является непрерывной) и служит лишь иллюстрацией общей идеи.

в смысле времени и места наибольшей способностью к сбыту, принимаются в обмен каждым и поэтому могут быть обменены на всякий другой товар. Такие блага предки наши называли *Geld* – деньгами от слова «*gelten*» – «исполнять», «платить», почему «*Gelten*» на немецком языке означает платежное средство вообще»¹⁶⁷.

К сказанному следует добавить, что наибольшей способностью к сбыту могут обладать блага, потребность в которых является наиболее широко распространенной и стабильной для экономических агентов, вступающих в обмен. Этот момент необходимо учитывать для объяснения возникновения и эволюции форм денег.

Для большинства (но не всех) народов деньги, которые сейчас ассоциируются с банкнотами, стали таковыми лишь в результате эволюционного отбора стратегий поведения игроков в системе обмена. Речь прежде всего идет о возникновении системы доверия, которая позволяет принимать в обмен на конкретное благо кусок бумаги, поскольку любой другой готов будет принять ее в обмен на конкретное благо. Таким образом, существенное значение имеет определенная характеристика ожиданий, связанная с использованием данного клочка бумаги, что имеет важные поведенческие следствия. С этой точки зрения решения, принимаемые экономическими агентами, могут считаться вполне рациональными.

В историческом плане многие вещи¹⁶⁸, выполнявшие функции денег, одновременно были и конкретными благами. Вот почему их называли еще товарными деньгами. Эти функции в разное время в разных странах выполняли какао бобы, скот, сигареты, водка, ножи, соль, золото, серебро и т.п. Выполнение двойной функции давало определенные преимущества. Если деньги нельзя было использовать по какой-либо причине по прямому назначению, то есть как средство обращения или средство платежа, то данные вещи вполне могли быть потреблены как конкретные блага. Иными словами, если человек отказывался в обмен на свои услуги получить определенное количество зерна, сигарет или золота, то данные вещи использовались как конкретные блага. Тем самым обладатель денег оказывался отчасти застрахованным от оппортунистического поведения потенциальных контрагентов. В связи с этим следует вновь обратить внимание на степень распространения и стабильности потребности в данном благе среди экономических агентов, участвующих в обменах.

С этой точки зрения становятся очевидными как преимущества, так и ограничения на использование различных форм товарных денег. Большинство благ были локальными и поэтому не могли служить средствами расчетов в случае распространения обменов на более обширные территории. Вот почему естественные свойства товарных денег по мере их использования в расширяющейся сети обменов стали фактором, обусловившим преимущества благ, обладающих следующими природными свойствами: 1) однородность; 2) делимость; 3) хранимость; 4) портативность; 5) высокая ценность. В наибольшей мере данным свойствам отвечали золото и серебро.

¹⁶⁷ Менгер К. (1992), Основания политической экономии// *Австрийская школа в политической экономии*, М.: Экономика, с.219-220.

¹⁶⁸ Известно, что функцию денег в различные периоды истории выполняли объекты, которые могли и не иметь очевидного альтернативного применения. В частности, речь идет о «каменных деньгах» с острова Яп (в Тихом океане). Однако важно отметить, что ликвидность данной формы денег была ограничена «социальными платежами», например, в случае свадьбы.

Несмотря на преимущества использования товарных денег по сравнению с бартером, возникают и очевидные ограничения. Они обусловлены тем, что по мере использования в качестве средства обращения товарные деньги утрачивают свою ценность, поскольку их качество как благ, обладающих непосредственной полезностью, снижается. Альтернативная форма организации обмена состоит в том, что непосредственно из рук в руки переходят не золотые и(или) серебряные монеты, а клочки бумаги, являвшиеся, в частности, расписками золотых дел мастеров о готовности обменять данную расписку на определенное количество золота.

Однако, если бумажные деньги никто не будет принимать в обмен на товар и услугу, сможет ли быть реализовано данное нововведение? Вряд ли. Вот почему для введения в систематический оборот бумажных денег потребовался длительный период существования порядка, когда держатели бумаги с обозначенной выше надписью могли получить взамен деньги, но которые обладают и непосредственной полезностью или могут обладать таковой в случае трансформации (что невозможно в случае с бумажными деньгами). Сформулированный выше вопрос следует соотносить с проблемой, возникающей из различия условий производства золота (серебра) и бумажных денег. Если эластичность предложения золота или серебра как денег определялась условиями производства в соответствующих отраслях, то эластичность предложения бумажных денег с точки зрения технологии производства стремится к бесконечности. Вот почему принципиальное значение имеют институты, которые ограничивают возможности расширения бумажной денежной массы, не соответствующей динамике реального сектора экономики.

В связи с этим необходимо упомянуть два принципиально различных подхода к организации системы обращения на основе использования бумажных денег. Первая система предполагает монополию государства на выпуск банкнот и монет, служащих законным средством платежа. Данная система, безусловно, является доминирующей. Другой вариант состоит в конкурентном предложении частных денег независимыми банками. Наиболее известным примером такой формы организации была банковская система Шотландии начала XIX века. Современные денежные теории, рассматривающие условия равновесия в денежном секторе экономики, исходят из монополии государства на производство денег как из готовой предпосылки. Даже представители монетаристского направления в экономической теории не ставили под вопрос эффективность системы монопольного предложения денег, а лишь пытались выработать комплекс мер, минимизировавших негативные последствия ее существования. Вот что по этому поводу пишет Ф. Хайек, лауреат премии имени Нобеля по экономике, автор книги «Частные деньги»:

«...Когда изучаешь историю денег, не перестаешь удивляться тому, как долго люди мирились с правительствами, которые в течение 2000 лет пользовались исключительной властью для того, чтобы постоянно эксплуатировать и обманывать их. Это можно объяснить только тем, что миф о необходимости правительственной прерогативы укоренился настолько прочно, что даже профессиональным исследователям... не приходило в голову когда-либо поставить его под сомнение. Но стоит только усомниться в истинности существ-

вующей доктрины, как становится ясно, на какое непрочное основание оно опирается»¹⁶⁹.

Вместе с тем представляется важным понять, что послужило основой создания монополий на производство денег и почему она продолжает сохраняться несмотря на то, что стали очевидными многочисленными «провалы» данной системы. Отчасти появление монополизированной системы предложения денег можно объяснить через способ решения проблемы измерения качества драгоценного металла, использовавшегося в обмене. Дело в том, что изначально правительство не столько изготавливало деньги, сколько удостоверяло массу и качество материала, использовавшегося как деньги. Унифицированная система удостоверения качества обладала значительным потенциалом экономии на масштабе, с одной стороны, и могла рассматриваться как основание сетевого внешнего эффекта, позволявшего экономическим агентам экономить на издержках получения информации, — с другой.

Однако систематическая реализация функции агента по удостоверению качества денежного материала создает возможность сформировать систему предложения денег, в которой любая их форма должна удостоверяться государством, в том числе и бумажные свидетельства на право получения соответствующего количества денег. Ф. Хайек отмечает, что:

«Некоторые из первых банков в Амстердаме и других местах обязаны были своим появлением попыткам купцов обеспечить себя стабильными деньгами. Однако укрепившийся абсолютизм вскоре подавил все усилия, направленные на создание негосударственных денежных единиц. Вместо этого он покровительствовал развитию банков, выпускавших банкноты, выраженные в официальных правительственных деньгах»¹⁷⁰.

Данный тезис позволяет проиллюстрировать на примере становления денежной системы идею о двойственной, координационно-распределительной природе институтов. В данном случае функции государства, призванные снизить издержки обмена, обернулись созданием монополизированной системы предложения денег, позволявшей группам, контролирующим государство, извлекать из этого выгоды в ущерб возможностям экономического роста и развития.

Основная опасность монополии предложения денег состоит в том, что покупательная способность законного платежного средства может оказаться непредсказуемой. Последнее не позволяет экономическим агентам согласовывать свои ожидания, что обесценивает планы, особенно долгосрочные.

Можно, конечно, предположить, что денежные власти будут благонамеренными и честными. Однако история показывает обратное: существует множество исторических свидетельств, указывающих на многократные злоупотребления данной властью. Эти злоупотребления порождают особенно опасный сетевой отрицательный внешний эффект, который выражается в подрыве основ социального контракта, на базе которого только и может существовать данная система. Подверженность же оппортунистическому поведению связана с тем, что форма, в которой существуют деньги, — это системно-специфический актив, поскольку его нельзя использовать иначе как средство обращения. (Точнее, если его нельзя

¹⁶⁹ Хайек Ф. (1996), *Частные деньги*, М.: Институт национальной модели экономики, с.59.

¹⁷⁰ Там же, с.61.

использовать как средство обращения, то все остальные функции оказываются бессмысленными.) Кроме того, в инфляционной игре издержки последней распределяются между всеми игроками, тогда как выгоды присваиваются частью, что порождает дополнительные стимулы к злоупотреблениям.

В соответствии с подходом, предложенным О. Уильямсоном, формой контрактного процесса, который позволяет снять проблему оппортунизма и ограниченной рациональности, служит конкуренция. Однако она возможна тогда, когда используется актив общего назначения. В этом может состоять логическое обоснование идеи конкурентного предложения денег и децентрализованной банковской системы.

Основные понятия главы

- Издольщина
- Новая экономическая история
- Принудительный труд
- Система открытых полей

Вопросы для повторения

1. Почему, по мнению МакКлоски прошлое полезно для экономической науки?
2. В чем состоят особенности методологии новой экономической истории?
3. С какими преимуществами сопряжено исследование истории с помощью инструментария новой институциональной экономической теории?
4. Почему при нуле трансакционных издержек рабский труд может оказаться эффективнее труда наемного работника?
5. Почему, формы экономической организации, основанные на принудительном труде, могут обладать преимуществами перед добровольными формами экономической организации?
6. Назовите два фактора, оказывающих значительное влияние на особенности взаимоотношений между лишенным прав свободы работником и обладателем прав собственности на него.
7. Назовите поведенческие последствия существования системы открытых полей.
8. Каковы объективные последствия существования СОП?
9. Почему развитие рынка капиталов способствовало постепенному исчезновению системы открытых полей?
10. Назовите две основные проблемы, возникающие у земельного собственника в том случае, если он решает обрабатывать землю с помощью наемного труда, заключая контракт с определением фиксированной величины заработной платы.
11. Согласны ли Вы со следующим утверждением: «Издольщина не предполагает разделения риска между собственником земли и издольщиком»? Поясните свой ответ.

12. При каких условиях издольщина может быть более эффективна, чем использование наемного труда?
13. Оцените экономию на трансакционных издержках в случае перехода от бартерного хозяйства по Клауэру с 10 прилавками к денежному хозяйству, если издержки содержания одного прилавка равны 2 единицам?
14. Объясните, в чем сравнительные преимущества товарных денег?
15. Какие факторы повлияли на их вытеснение бумажными деньгами?

Вопросы для размышления

1. «Система открытых полей – способ организации производства в сельском хозяйстве, основанный на обычае». Прокомментируйте данный тезис.
2. «Система принудительного труда по определению является экономически неэффективной». Прокомментируйте данный тезис.
3. Покажите, каким образом взаимосвязаны доля продукта, причитающаяся издольщику и затраты его труда при условии, что средний предельный продукт труда характеризуется линейной зависимостью от затрат труда, а удельные альтернативные издержки использования труда постоянны?

Литература

Основная

МакКлоски Д.Н. (1993), Полезно ли прошлое для экономической науки?// *THE-SIS*, т. 1, вып. 1, с.107-136.

Менгер К. (1992), Основания политической экономии// *Австрийская школа в политической экономии*, М.: Экономика.

Дополнительная

Маркс К. (1983), *Капитал*, М.: Политиздат, т.1.

Хайек Ф. (1996), *Частные деньги*, М.: Институт национальной модели экономики.

Харрис Л. (1990), *Денежная теория*, М.: Прогресс.

Эггерссон Т. (2001), *Экономическое поведение и институты*, М.: Дело.

Глава 8. Право и экономическая теория

В данной главе будут рассмотрены основные вопросы экономического анализа правовых систем, составляющего содержание особого направления в современной экономической теории — «право и экономическая теория», *Law and Economics*. Будучи близким по своему предмету новой институциональной экономической теории, это направление отличается от нее некоторыми методологическими подходами. В первом параграфе главы будут рассмотрены подходы к экономическому анализу общего права, во втором параграфе — основы экономического анализа уголовного права, в третьем — обсуждены подходы экономической теории к проблеме предотвращения правонарушений.

8.1. Экономический анализ общего права

Сущность экономического анализа права. Нормы права, — кодексы, отдельные законы, судебные решения и т.п., — составляют весомую часть формальных правил, регламентируя экономическое поведение с опорой на государство как организацию, имеющую (как правило) наиболее сильные позиции в осуществлении принуждения. Поэтому было бы не удивительно, если правовые нормы и соответствующие им институты стали наиболее распространенными объектами экономического анализа в рамках неинституционального подхода.

Однако на практике ситуация сложилась иначе: изучение права в целом и отдельных правовых норм с позиций экономической теории сформировалось как доса точно самостоятельное научное направление, — право и экономическая теория (*Law and Economics*), — воспринявшее отдельные положения новой институциональной экономической теории, но не считающее себя ее частью.

В чем же заключаются основные принципы применения экономической теории к анализу права, и каковы главные выводы, сделанные на основе такого применения? Каковы также и *заблуждения*, распространенные в юридической среде, относительно экономического подхода к праву?

Базовой предпосылкой для использования экономического подхода к исследованию правовых феноменов служит допущение того, что

люди, действующие в рамках правовой системы, совершают действия, максимизирующие их функции полезности, т.е. ведут себя как рациональные максимизаторы

Тем самым, предполагается, что стороны договоров (включая нарушителей их условий), судьи и адвокаты, воры и другие преступники, действуют по отношению к правовой системе как разумные индивиды, стремящиеся максимизировать уровень удовлетворения своих потребностей.

Как любые потребители (покупатели), они приобретают меньше товаров, когда цены на них растут, и покупают больше, когда цены снижаются. Единственное, что при таком подходе оказывается необычным — это *характер* (содержание)

благ и цен Так, в качестве блага для правонарушителя может выступать преступление, а цена может выражаться в длительности срока тюремного заключения (который, в частности, может быть уменьшен по решению суда, т.е. в результате проведения судебного процесса).

Эмпирический анализ показал, что, несмотря на необычность упомянутых благ и их цен, упомянутая выше стандартная зависимость вполне сохраняется и на подобных, формально неэкономических, рынках внутри правовой системы.

Так, увеличение ожидаемых издержек наказания за совершение преступления, обусловленное ростом сроков наказания, его строгости или вероятности наложения наказания, приводит, в полном соответствии с экономической теорией, к сокращению числа преступлений¹⁷¹.

Первый важный вывод из экономического анализа права заключается в том, что не только индивиды, так или иначе соприкасающиеся с правовой системой, ведут себя на ее «рынках» экономически рационально, но и *сама система общего права*¹⁷² действует так, как действовал бы в аналогичных ситуациях рациональный максимизатор. Судебные решения, определяющие распределение спорных правомочий собственности и определение ответственности; процедуры пересмотра принятых решений правовых споров; методы подсчета убытков и целесообразности освобождения от судебных запретов — эти и другие элементы правовой системы легко могут быть поняты как инструменты обеспечения эффективного распределения ограниченных ресурсов¹⁷³.

С точки зрения экономического подхода находят рациональные объяснения и некоторые общие принципы, регулирующие функционирование правовых систем и сформулированные еще в античные времена. Таков, например, известный принцип «Незнание закона не освобождает от ответственности за его нарушение». С точки зрения экономической теории, в основе его рационального объяснения лежит невозможность (т.е. запретительно высокие издержки) проверки истинности утверждения обвиняемого о том, что ему было неизвестно о существовании того или иного правила или запрета, когда он принимал свое решение, приведшее его на скамью подсудимых. Если бы рассматриваемый принцип (правило) не был бы выработан в системе права, и незнание закона *освобождало бы* от применения санкций, последние оказались бы вообще никогда не применимыми, поскольку достоверно проверить и убедительно доказать факт *знания* каким-либо индивидом чего-либо в ситуации, когда ему выгодно *скрывать* такое знание, очевидно, невозможно.

Поэтому в рамках правовой системы, претендующей на то, чтобы быть действующей и действенной, вместо расходования ресурсов государства на надежное доведение до каждого индивида знаний обо всей совокупности принимаемых правовых норм, такая система стремится довести («за свой счет») лишь знание об одном-единственном правиле — том самом, которое заключается в неосвобождении индивида от ответственности за нарушение неизвестного ему закона.

Тем самым, издержки на изучение правил переносятся на рационально ведущего себя индивида, действующего в рамках данной правовой системы, в то время как последняя берет на себя издержки по обеспечению *возможности* соответствующего изучения. Отсюда — требование (конституционное правило) *обязательной публикации* нормативного акта для того, чтобы он считался действующим (по крайней мере, в демократических обществах), но отнюдь не *обязательного доведения содержания публикации* до каждого отдельного гражданина.

Вторым, принципиально важным, выводом из исследований, осуществляемых в рамках экономического подхода к праву, является доказанная полезность экономического анализа *для проведения правовых реформ*, улучшения как отдельных нормативных актов, так и всей системы, обеспечивающей их проведе-

¹⁷¹ Tullock, Gordon (1974), Does Punishment Deter Crime?, **36** *Public Interest*, 103-111.

¹⁷² Об общем праве см. далее.

¹⁷³ Posner, Richard A. (1977), *Economic Analysis of Law*, 2nd ed, Boston: Little, Brown.

ние в жизнь. Другими словами, доказана продуктивность *нормативного экономического анализа* права.

Этот вывод представляется особенно важным для переходных экономик, таких как российская, где правовое поле функционирования экономики находится в стадии становления и не опирается непосредственно на долголетнюю практику функционирования рыночных отношений.

Дело в том, что *если бы* правовая система была нацелена исключительно на обеспечение максимальной экономической эффективности индивидов, фирм и национальной экономики в целом, то для ее нормативного экономического анализа не было бы достаточных оснований и возможностей. Однако в реальности мы наблюдаем в рамках правовых систем причудливую подчас смесь правил и процедур, часть из которых расширяет границы экономического (рационального, эффективного) действия, снимает барьеры для обмена и максимизирующего стоимости распределения ресурсов, в то время как другая часть — препятствует подобной оптимизации, сужает возможности экономических агентов, обуславливает непроизводительное расходование частных и общественных (государственных) ресурсов. Другими словами, некоторые из элементов права продвигают национальную экономику к «идеалу» экономической эффективности, — равновесному состоянию системы рынков совершенной конкуренции и возможностям осуществления Парето-улучшений при выявлении новых ресурсных возможностей, — тогда как другие такому равновесию не только не соответствуют, но и не дают возможности ощутимо продвинуться к нему. Причины такого положения дел были раскрыты при обсуждении темы 6.

Итак, экономический анализ права дает возможность представить экономические объяснения не только отдельным нормативно-правовым актам и принципам, но и феномену права как таковому. В объяснении последнего решающую роль играет теорема Коуза.

Роль теоремы Коуза в объяснении экономической роли права. Знаменитая работа Р. Коуза «Проблема социальных издержек», на первый взгляд, практически не затрагивала юридических проблем: действительно, в ней не рассматриваются какие-либо конкретные правовые нормы. Однако значимость ее для понимания экономического подхода к праву неоспорима, ибо в ней сформулирован *общий подход к интерпретации любой юридической системы*.

По мнению Р. Коуза, причина существования правовой системы — неравенство нулю транзакционных издержек:

«Если мы переходим от режима с нулевыми транзакционными издержками к режиму с положительными транзакционными издержками, немедленно становится ясной решающая важность правовой системы... Я объяснил в статье «Проблема социальных издержек», что то, что продается на рынке, вовсе не есть, как часто полагают экономисты, физические объекты, а представляет собой права осуществления определенных действий, и что права, которыми располагают индивиды, установлены посредством правовой системы. Хотя мы можем представить в гипотетическом мире нулевых транзакционных издержек, что стороны обмена могут договориться об изменении любых положений закона, которые мешают им предпринимать какие-то шаги, которые требуются им для увеличения стоимости, в реальном мире положительных транзакционных издержек такая процедура была бы крайне дорогостоящей, и оказалась бы невыгодной, даже если бы такие сделки относительно закона были разрешены. Вследствие этого, те права, которыми владеют индивиды, вместе с их обязанностями и привилегиями, будут в значительной мере такими,

как их определяет закон. В результате, правовая система будет оказывать глубокое воздействие на работу экономической системы и в некотором смысле управлять ей»¹⁷⁴.

Интерпретация теоремы Коуза, составляющая одно из оснований экономического анализа права, трактует ее как модель спора между двумя индивидами или фирмами по поводу установления некоторой правовой нормы, т.е. в точности так, как трактуется спор (диспут), который формирует подобные установления в ходе вынесения судебных решений в системе общего права (common law). Такие параллели имеют весьма глубокие основания: исследователи, работающие в рамках экономического анализа права, часто полагают, что институты общего права, направленные на выработку согласованных частных решений через судебное состязание, представляют собой ничто иное, как разновидность рынка.

Действительно, спор между сторонами по поводу использования тех или иных прав собственности создает переговорную ситуацию, или ситуацию рыночной сделки, в которой, в принципе, согласованное решение может быть найдено самими сторонами без обращения к третьей стороне — суду, арбитру, государству и т.п. Однако *дороговизна* заключения соответствующей прямой сделки при некоторых условиях приводит к обращению сторон к правовым институтам, которые и выполняют функцию рынка, т.е. приводят к совершению обмена.

Заслуга Р. Коуза состоит здесь в том, что он показал, что, — *при отсутствии транзакционных издержек*, — результатом переговоров сторон будет такое перераспределение прав, которое окажется (1) эффективным (т.е. будет максимизировать стоимость) и одновременно (2) не зависящим от лежащих в их основе юридических правил. Напротив, *положительные транзакционные издержки*, препятствующие ведению переговоров и заключению обоюдовыгодной сделки, приводят к тому, что эти *правила становятся значимыми*. Роль суда, таким образом, с экономической точки зрения, сводится к тому, чтобы заменить собой отсутствующий рынок с нулевыми транзакционными издержками.

В целом, исходя из приведенной интерпретации теоремы Коуза, *любое юридическое правило*, начиная с детально проработанных систем нормативных актов (кодексов) и кончая простейшими правилами обычного права, необходимо рассматривать как *механизм, призванный решать проблему минимизации транзакционных издержек*, т.е. общеэкономическую проблему повышения эффективности использования ограниченных ресурсов.

Системы общего и кодифицированного права. Выше уже не раз употреблялся термин «общее право», или «система общего права». Поскольку в настоящее время подавляющее большинство результатов в области права и экономической теории относятся именно к этой правовой системе, необходимо более подробно ее охарактеризовать, тем более, что в России действует существенно иная правовая система.

Общее право — термин, имеющий два несовпадающих значения. Во-первых, он используется для обозначения совокупности принципов, применявшихся коро-

¹⁷⁴ Coase, Ronald (1991), The institutional structure of production, *Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science*.

левскими судами Англии в XVIII веке (исключая так называемое «право справедливости» (*equity*¹⁷⁵) и морское право, но включая некоторую часть кодифицированного (*statutory*) права). Во-вторых, так характеризуются области права, которые были созданы в значительной степени *судьями* в качестве «побочного продукта» решения конкретных дел, а не разработаны и официально приняты законодателями.

В исследованиях в области права и экономической теории общее право рассматривается главным образом *во втором смысле*, за исключением вопросов анализа судебной процедуры.

С экономической точки зрения общее право состоит из трех основных частей:

1. законодательство о собственности, связанное с созданием и определением прав собственности, то есть прав на исключительное использование ценных ресурсов;
2. контрактное право, связанное с облегчением добровольного перемещения прав собственности в руки тех, кто ценит их выше;
3. законодательство о неумышленном причинении ущерба, связанное с защитой прав собственности, включая право на физическую целостность.

Такие области как морское право, регулирование реституции, охрана интеллектуальной собственности и коммерческое право, а также уголовное и семейное право могут рассматриваться как специальные подкатегории одной или более из этих базовых областей.

Итак, в рамках общего права формирование правовых норм и правил – законов – является функцией судов (отдельных судей и жюри присяжных), исходящих из анализа конкретных случаев нарушений тех или частных договоренностей, с просьбой о разборе которых к ним обратились те или иные частные лица. Именно поэтому общее право часто называют *прецедентным*.

Наряду с общим правом, важным типом правовых систем государств является *кодифицированное* право. Его компонентами выступают правила, разработанные и принятые *законодателем* (законодательными органами государства) — парламентом, Думой, а в общем случае, используя терминологию, применяемую в рамках новой институциональной теории государства — правителем. Суды и судьи в системе кодифицированного права не создают законы, а лишь прилагают разработанные законодателем законы для вынесения решений по конкретным случаям (делам). Это означает, что законы кодифицированного права по определению должны *ex ante* предусмотреть все разнообразие ситуаций и поводов, по которым может возникнуть необходимость в вынесении судебных решений. В этом смысле кодифицированное право является *позитивным*: оно указывает индивидам, как правильно себя вести.

Образно говоря, в системе общего права законы возникают (создаются судами), по мере того, как свободные граждане сталкиваются с неразрешимыми частным образом конфликтами и обращаются за помощью к судьям. До появления судебного решения в соответствующей сфере взаимодействий индивидов никаких предписаний не существует.

¹⁷⁵ В англоязычных странах – принцип правосудия, позволяющий корректировать закон в тех случаях, когда его прямое применение могло бы привести к лишениям и страданиям для сторон.

В системе же кодифицированного права исходным выступает решение правителя, устанавливающего нормы правильного поведения. Вмешательство государства (суда) происходит там и тогда, где и когда нарушено введенное законодателем правило, а не там, где возник частный конфликт, одна или обе стороны которого решают прибегнуть к помощи судьи для его разрешения.

Соответственно, экономический анализ общего права — это прежде всего исследование судебных дел, в то время как экономический анализ кодифицированного права — прежде всего, изучение законов, принятых законодателем.

Исследования Г. Калабреззи и Р. Познера. Первыми исследованиями, заложившими современную экономическую теорию права, считаются подготовленные независимо друг от друга статья Гвидо Калабреззи «Некоторые соображения относительно распределения риска и законодательства о неумышленном причинении ущерба»¹⁷⁶ и упоминавшаяся уже не раз статья Роналда Коуза «Проблема социальных издержек». Значение последней для развития экономического анализа права было рассмотрено выше, поэтому в этом разделе остановимся на других пионерных исследованиях в данной области.

В исследовании Г. Калабреззи доказывалось, что в долгосрочном периоде следствием изменения *правила ответственности* — судебного прецедента или правовой нормы иного происхождения, определяющего, кто именно, работник или работодатель, при каких условиях и в каких сферах деятельности несет ответственность за несчастный случай, произошедший с работником, — должно быть продолжение инвестиций в те области деятельности, которые освобождаются от ответственности работодателя, и прекращение инвестиций (или даже дезинвестиции) в те сферы, где ответственность работодателя, напротив, вводится.

Эти положения стали объектом продолжительной дискуссии, включавшей как чисто логический анализ (например, статья Х. Демсетца «Когда правило ответственности имеет значение?»¹⁷⁷), так и попытки эмпирической проверки приведенного утверждения (статья К. Вельяновски «Влияние закона 1880 г. об ответственности работодателя»¹⁷⁸), которая показала как минимум их спорность.

Однако значимость данной пионерной работы от этого отнюдь не уменьшилась. Ведь проблематика, традиционно анализировавшаяся ранее либо с чисто юридических позиций, либо с позиций социальной справедливости или классовой борьбы, оказалась вполне открытой для *экономического анализа* с позиций эффективности и оптимального распределения ресурсов. Иными словами, в статье Г. Калабреззи впервые в явном виде к изучению конкретных юридических вопросов были применены аналитические подходы неоклассической экономической теории.

Разумеется, экономический подход и ранее, в 20-30-е годы, применялся в рамках правовых исследований, однако только в отдельных специальных областях, — прежде всего, в рам-

¹⁷⁶ Calabresi, Guido (1961), Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts, **70** *Yale Law Journal*, 499-553.

¹⁷⁷ Demsetz, Harold (1972), When Does the Rule of Liability Matter?, **1** *Journal of Legal Studies*, 13-27.

¹⁷⁸ Veljanovski, C.G. (1984), The Impact of the Employer's Liability Act 1880, *Papers Presented at the First Meeting of the European Association of Law and Economics*, in G. Skog (ed.), Lund: University of Lund.

как антимонопольного законодательства, — и потому не в качестве *методологического* подхода. До появления указанных пионерных работ взаимодействия права и экономической теории ограничивалось изучением тех законов, которые явно регулировали экономические отношения: речь идет о налоговом законодательстве, регулировании деятельности корпораций и рынка ценных бумаг.

Некоторые исследователи, изучающие вопросы развития экономического анализа права, отмечают, что первые попытки в этой области предпринимались еще в XIX веке (см., например, статью Г. Овенкэмп «Право и экономическая теория в США: краткий исторический очерк»¹⁷⁹). Однако разработки, выполненные в те годы, существенно отличались от работ, которые в настоящее время относятся к данному направлению. Эти отличия практически полностью обусловлены произошедшими за столетие изменениями в самой экономической науке.

Дело в том, что «старый» экономический анализ права исходил из того варианта маржинализма, который допускал возможность межличностного сравнения полезностей. Соответственно, в центре внимания ученых, занимавшихся этой проблематикой, находились вопросы *справедливости*, понимаемой как та или иная форма выравнивания доходов, богатства и т.п. В первую очередь их интересовали вопросы законодательного обустройства политики перераспределения богатства, обоснования содержания законов и государственной политики, которые позволили бы создать справедливое государство благосостояния. Формирование основ неоклассической экономической теории «перевело» подобные исследования в состав предмета *истории* экономической мысли.

Значение работ Коуза и Калабрези заключалось, таким образом, в том, что в них экономический подход был применен к правовым институтам *в целом*, т.е. к праву как социальному институту. Иными словами, экономические представления и модели начали применяться *за пределами собственно экономики* как сферы рациональных действий людей по распределению и использованию ограниченных ресурсов.

В этой связи важно назвать еще одного исследователя, существенно расширившего сферу использования экономического подхода к изучению общественных явлений — Гэри Беккера. Развиваемое им направление получило, как известно, наименование «экономического империализма», поскольку его последователи активно «захватывали» такие традиционно неэкономические области анализа как расовая дискриминация, демографическое «производства» домохозяйств и т.д.

Особое значение для развития экономического анализа права имеет статья Г. Беккера «Преступление и наказание: экономический подход»¹⁸⁰, в которой он применил экономический анализ к сфере уголовного права. Эта проблематика будет специально рассмотрена ниже.

«Право и экономическая теория» как научное направление получило целостное и систематическое выражение после выхода в свет в 1972 г. первого издания книги Ричарда Познера «Экономический анализ права»¹⁸¹. Ее автор, не только

¹⁷⁹ Hovenkamp, Herbert (1995), *Law and Economics in the United States: A Brief Historical Survey*, **19** *Cambridge Journal of Economics*, 331-352.

¹⁸⁰ Becker, Gary S. (1968), *Crime and Punishment: The Economic Approach*, **76** *Journal of Political Economy*, 169-217 (русский перевод: Беккер Г. (2000), *Преступление и наказание: экономический подход*// *Истоки*, вып.4, Я.И. Кузьминов (ред.), М.: ГУ ВШЭ, 28-90).

¹⁸¹ Posner, Richard A. (1972), *Economic Analysis of Law*, Boston: Little, Brown; в 1998 г. опубликовано ее пятое издание, дополненное новыми главами, расширяющими представления о возмож-

профессор права, но и действующий судья Апелляционного суда 7-го округа США, обобщил в своей книге достаточно многочисленные исследования, посвященные различным областям права, включая собственные, и представил их в виде учебника, содержащего не только ставшие общепризнанными результаты, но и многие проблемные вопросы, не имеющие пока однозначного решения. Именно с момента появления книги Р. Познера можно говорить о том, что «право и экономическая теория» стало вполне сформировавшимся научным направлением.

Важной стороной экономического подхода к праву является его методология, существенно отличающаяся от методологии, принятой в рамках юридической науки. Одновременно, эта методология отличается и от методологии новой институциональной экономической теории. Поэтому, прежде чем перейти к характеристике некоторых позитивных результатов экономического анализа общего права, остановимся на упомянутых методологических вопросах.

Сопоставление методологических предпосылок новой институциональной экономической теории и экономического анализа права. Экономическая теория права в том виде, как она в настоящее время сложилась в мировой экономической теории, достаточно близка к новой институциональной экономической теории по своему предмету. Ведь законы и другие юридические нормы представляют собой частный случай принуждаемых к исполнению правил, т.е. институтов. Достаточно близки и используемые ею методы анализа законов, заимствуемые из неоклассической экономической теории.

Однако по этому пункту можно зафиксировать и *расхождения* между новой институциональной экономической теорией и экономической теорией права, поскольку последняя не всегда критически относится к таким положениям неоклассики как полная рациональность и отсутствие оппортунизма¹⁸².

В рамках экономического подхода широко распространен *методологический индивидуализм*, ставящий во главу угла действия отдельного индивида, именно к ним сводящий (или, точнее, *стремящийся свести*) все разнообразие наблюдаемых экономических феноменов. При этом, разумеется, экономический подход широко анализирует *взаимодействия* индивидов и *формы координации* этого взаимодействия, привлекая внимание к тому, что результаты и последствия взаимодействия чаще всего оказываются неожиданными для индивидов, несмотря на рациональный выбор сторонами взаимодействия своих конкретных действий.

Учет такого рода последствий – неотъемлемый элемент экономического анализа, отражающийся в категориях экстерналий, социальной стоимости и социальных издержек. Как отмечает Д. Робертсон, «способность экономистов видеть дальше непосредственно очевидного для того, чтобы объяснять непосредствен-

ностях изучения права с позиций экономической теории; русский перевод этого издания выходит в свет в издательстве «Экономическая школа», Санкт-Петербург.

¹⁸² Впрочем, в последние годы, в связи с возникновением и интенсивным развитием такого направления как поведенческая экономическая теория права, сближение последней с новой институциональной экономической теорией становится все более ощутимым.

но не связанные между собой феномены представляет собой один из наиболее значимых навыков, которые они внесли в социальный анализ»¹⁸³. Соответственно, при анализе юридических феноменов экономический подход концентрируется, прежде всего, *на последствиях* существования и применения юридических правил (см. также следующий раздел).

Важным методологическим моментом экономического анализа права является принятие им предпосылки максимизации общественного благосостояния как целевой функции государства (и, соответственно, суда как части государства). Иначе говоря, оппортунистичность поведения экономических агентов, в явном виде принимаемая новой институциональной экономической теорией, в рамках экономического анализа права, скорее, молчаливо допускается.

Экономический и юридический подходы к анализу права. Как известно, экономический анализ практически не интересуется отдельным конкретным индивидом, формулируя свои положения для экономического *агента вообще*. Он выводит эти положения из обезличенных категорий рынка, цены, рыночного равновесия и т.п. Мотивы и стимулы, занимающие центральное место в поведенческом экономическом анализе, также обезличены, относятся к *типичному, любому* экономическому агенту.

В этом заключается его разительное отличие от юридического подхода, свойственному общему праву, где норма «вырастает», как отмечалось, из разбора конкретных действий конкретных индивидов, обратившихся за правосудием к конкретному судье. Соответственно, юристы привыкли заниматься именно отдельными индивидами, их специфическими стимулами, мотивами и обстоятельствами. Экономический агент (ограниченно) рационален, в то время как субъект судебного спора подвержен эмоциям, часто действует аффективно, необдуманно, что может существенно сказаться на исходе судебного разбирательства.

Экономический подход к принятию решений нацелен, прежде всего, на учет *будущих последствий* этого решения. Напротив, для привычного юридического подхода свойственно «замыкание» на непосредственном деле (казусе), разбираемом в судебном заседании. Известная максима «Пусть мир рухнет, но правосудие восторжествует» хорошо выражает суть такого подхода.

Приведем в этой связи достаточно длинную цитату из упоминавшейся книги Р. Познера: «...может возникнуть вопрос: не рассматривают ли юрист и экономист один и тот же случай столь разными способами, что гарантирована принципиальная несовместимость между правом и экономической теорией? Х подстрелен неосторожным охотником Y и подает в суд. Единственный вопрос, который интересует стороны и их адвокатов, и по которому судья и присяжные будут принимать решение, – следует ли ответственность за причиненный вред перенести с X на Y, то есть, будет ли получение X компенсации «обоснованным» или «справедливым». Адвокат X будет утверждать, что X должен по справедливости получить компенсацию, так как Y совершил ошибку, а X ни в чем не виновен. Адвокат Y может утверждать, что X был также неосторожен, и будет справедливым не давать компенсации X. Обоснованность и справедливость не только не являются экономическими терминами. Экономиста также не интересует тот единственный вопрос, которым озабочены пострадавший и адвокат: кто должен возместить издержки *данного* несчастного случая? Для экономиста этот несчастный случай – уже закрытая книга. Издержки, которые он вызвал, безвозвратно «истрачены». Экономиста интересует, как предотвратить будущие несчастные случаи, которые приводят к неоправданным издержкам, то есть

¹⁸³ Robertson, D. (2001), *Law and Economic Analysis: A Lawyer's Perspective on the Economic Analysis of Law*. University of New Zealand (mimeo).

сократить сумму издержек несчастного случая и издержек его предотвращения. Стороны судебного процесса могут не интересоваться будущим. Единственным их интересом могут быть финансовые последствия несчастного случая, произошедшего в прошлом».

Однако, отмечает далее Р. Познер, такое противопоставление довольно сильно преувеличено. Во-первых, решение суда повлияет на будущее, и потому оно должно интересовать экономиста, так как оно установит или подтвердит правило поведения людей, участвующих в деятельности, способной приводить к причинению ущерба. Решение является предостережением: тому, кто поведет себя определенным образом, так что, если результатом станет несчастный случай, то ему придется выплачивать компенсацию.

Во-вторых, судья и адвокаты не могут игнорировать будущее и в явном виде. Ведь судебное решение может стать прецедентом, влияющим на решение будущих дел. Поэтому судья должен рассматривать возможные влияния альтернативных решений на будущее поведение людей, занимающихся деятельностью, которая приводит к подобным несчастным случаям. Если, например, компенсация присуждается ответчику на том основании, что он «достойный», хотя и неосторожный человек, то это решение приведет к тому, что подобные люди будут неосторожными, демонстрируя тип поведения, ведущий к высоким издержкам.

Таким образом, как только рамки дела расширяются и на него ссылаются уже не только непосредственные участники, так сразу обоснованность и справедливость принимают более широкое значение, чем по отношению к данному истцу и данному ответчику. Проблемой становится выяснение обоснованных и справедливых результатов *класса* действий, и эта проблема уже не может быть решена без рассмотрения будущего влияния других вариантов решений на частоту несчастных случаев и на издержки их предотвращения. «Стало быть, — заключает Р. Познер, — взгляд *ex ante* не является чуждым для правового процесса».

Несмотря на отмеченные различия, экономический подход весьма ощутимо повлиял на юридическую науку (по крайней мере, в США). Прежде всего, нужно указать на существенные изменения самого характера теоретических рассуждений о праве, вызванные проникновением экономического стиля мышления в данную область.

Для «старой» юриспруденции в значительной мере был характерен так называемый «юридический позитивизм», суть которого заключается в том, что *любое решение законодателя* воспринимается как данность, фактически не подлежащая обсуждению с точки зрения его социальных или экономических последствий: закон таков, каков он есть, и обсуждения и анализа достойны только проблемы его применения, включая соответствие ранее принятым законам.

Экономическому стилю мышления, напротив, свойственна альтернативность, стремление к сопоставлению различных вариантов достижения целей, сравнению результатов и издержек и т.п. Тем самым, закон не воспринимается как «объективная реальность», он есть не более чем один из возможных альтернативных путей достижения определенной цели, о нем можно и нужно рассуждать с точки зрения эффективности реализации соответствующей цели. Легко видеть, что такой подход к законам и законодательной деятельности — прямое следствие концепции функционирования политического рынка, сформированной в рамках программы «экономического империализма» как расширения сферы

применения экономического подхода за пределы традиционного предмета экономической теории.

Важность отмеченного изменения трудно переоценить прежде всего для трансформирующихся, в том числе переходных, экономических систем: именно в них вопросы «искусственного» — сознательного, целенаправленного — формирования юридических правил являются одним из центральных моментов всего преобразовательного процесса. Закон, тем самым, в явном виде выступает в них инструментом достижения тех или иных целей и интересов, поэтому так важно *ex ante* понять, что это за цели и интересы, какая общественная группа является их носителем, будет ли реализация этих целей и интересов способствовать или препятствовать экономическому росту, максимизации создаваемого богатства.

Кроме приведенного, важно упомянуть и еще один вывод из практики экономического подхода к анализу права, имеющий более технический характер, но также достаточный важный с точки зрения методологии и методики исследований. Речь идет об ином качественном уровне применения математико-статистических методов в анализе количественных правовых данных. Безусловно, статистическая обработка информации, характеризующей процессы правоприменения, осуществлялась задолго до возникновения экономического подхода к изучению права. Однако только экономический подход дал возможность осуществлять такую обработку как часть процесса выдвижения и проверки научных гипотез: ведь именно в рамках экономической теории были созданы и создаются поведенческие модели, позволяющие выдвигать соответствующие гипотезы, объясняющие те или иные массовые действия, предпринимаемые участниками правового процесса. Следовательно, возникает возможность корректной интерпретации выявляемых зависимостей — не *ad hoc* (для данного случая), а систематической, увязывающей отдельные поведенческие акты в единую совокупность, трактующей их с единых позиций рационального поведения. Соответственно, можно говорить о повышении уровня культуры применения математико-статистических методов в рамках собственно юридических статистических исследований: их случайное использование замещается последовательной и целенаправленной проверкой гипотез, логически вытекающих из формулируемых теоретических моделей.

Экономический анализ общего права. Указанные выше разделы общего права, — законодательство о собственности, контрактное законодательство и законодательство об ответственности за неумышленное причинение ущерба, — имея различные области применения, характеризуются также тесной внутренней связью. Центральным звеном в ней выступает законодательство об ответственности за неумышленное причинение ущерба. Идеи, определяющие соответствующие правила принятия судебных решений, фактически применяются и двух других разделах общего права.

Основания для этого заложены в самой логике общего права. Напомним, что его принципы и правила формировались на основе прецедентов, т.е. разбора конфликтных ситуаций, с которыми истцы обращались в суды. Но каждый *конфликт* неизбежно сопряжен с тем или иным, ожидаемым или уже понесенным *ущербом*.

Это особенно относится к конфликтам, возникающим в сферах имущественных и контрактных отношений. Действительно, конфликты по поводу собственности, — передаче тех или иных прав на нее, принудительным изъятием, порчей и т.п., — предполагают фактическую или ожидаемую утрату потока доходов, невозможность использования и т.п. Конфликты в контрактных отношениях, такие как разрыв контракта, его неполное или неточное исполнение и др., также связаны с ущербами для жертв нарушений заключенных договоров. Поэтому неудивительно, что «идеология» законодательства об ответственности за неумышленное причинение ущерба оказывается сквозной также и для двух других разделов общего права.

Мы рассмотрим вопросы экономического анализа законодательства об ответственности за неумышленное причинение ущерба (*tort law*) на примере несчастных случаев. Юридическая ответственность в ситуациях возникновения несчастных случаев представляет собой институт, посредством которого общество стремится уменьшить риск причинения вреда за счет угрозы потенциальным виновникам обязать их оплачивать возможным жертвам тот ущерб, который они могут нанести в результате своих действий.

Такая ответственность часто рассматривается также как средство возмещения упомянутого ущерба жертвам несчастных случаев, однако, как будет показано далее, подобное возмещение с существенно меньшими издержками может быть обеспечено за счет страхования. Поэтому основная социальная функция ответственности за неумышленное причинение вреда, с точки зрения экономического анализа права, — это обеспечение *стимулов* для *предотвращения* нанесения ущерба. Ведь компенсации как таковые суть лишь перераспределения создаваемой стоимости, в то время как действия, препятствующие возникновению ущербов, могут иметь производительный характер, придавая продукции более высокое качество (в данном случае, большую безопасность в использовании).

Принято разграничивать два основных типа *правил ответственности*, которыми руководствуются суды, вынося свои решения при рассмотрении дел о неумышленном причинении вреда.

В соответствии с правилом *строгой ответственности* (*strict liability rule*), виновник должен всегда оплачивать тот ущерб, который возник в результате вызванного им несчастного случая.

В соответствии с *правилом небрежности* (*negligence rule*), виновник должен оплачивать вызванный им ущерб только в том случае, если он признан небрежным, т.е. только если уровень предпринятых им предосторожностей был меньшим, чем некоторый стандартный уровень, определенный судом (зачастую применительно к рассматриваемому несчастному случаю, т.е. *ad hoc*).

В судебной практике главенствующим является правило небрежности в его различных вариантах, зависящих от того, должны ли были обе стороны инцидента предпринимать предосторожности, или нет. Правило строгой ответственности в основном применяется там, где речь идет о несчастных случаях, связанных с особо опасной деятельностью, например, использованием взрывчатых веществ.

Базовая модель «одностороннего» несчастного случая. Для ясной демонстрации механизма создания стимулов к принятию должных мер предосторожности, о которых шла речь выше, рассмотрим простейшую экономическую модель несчастного случая. В ее рамках мы будем различать два типа субъектов или

сторон, — *виновник* (*injurer*, дословно — «причинитель») и *жертва* (*victim*), которые предполагаются риск-нейтральными и никак не связанными друг с другом вне рамок произошедшего инцидента (по крайней мере, между ними нет контрактных отношений). Пусть также, для простоты, несчастный случай по своей природе является *односторонним*, т.е. только действия виновника могут повлиять на риск возникновения происшествия.

При очерченных предпосылках базовая модель может быть записана следующим образом: пусть X — это расходы на принятие мер предосторожности (или денежная оценка усилий, затрачиваемых виновником на эту цель), а $P(X)$ — вероятность несчастного случая, который вызывает ущерб H . При этом, очевидно, функция P убывает с ростом X . Предположим, что социально желательным является обеспечение минимальных ожидаемых совокупных издержек, т.е. задачей общества является $\min(X + P(X)H)$, и обозначим X^* оптимальное значение X .

При применении *правила строгой ответственности*, в случае возникновения инцидента виновник должен возместить убытки, равные H и, естественно, нести издержки на обеспечение предосторожностей в размере X . Следовательно, выбирая уровень предосторожностей, виновник минимизирует $X + P(X)H$ и, соответственно, выбирает объем издержек X^* .

При применении *правила небрежности* логика выбора несколько усложняется. Предположим, что определяемый судом *стандарт предосторожности* (точнее, конечно, обуславливающие его издержки) X^S установлен на уровне X^* . Это означает, что виновник будет возмещать убытки H , если его фактически затраты на предосторожности $X < X^*$, однако не будет возмещать ничего, если $X \geq X^*$. При этих предпосылках ясно, что виновник будет выбирать X^* : ведь выбор $X > X^*$ будет стоить ему дороже, чем необходимо, поскольку он избегает ответственности при меньшей величине затрат, равной X^* ; ему нет смысла также выбирать $X < X^*$, поскольку при этом он будет нести ответственность в размере H .

Таким образом, при обоих правилах ответственности потенциальный виновник *стимулируется к выбору оптимальных издержек* для обеспечения необходимых предосторожностей для предотвращения несчастных случаев. Заметим, однако, что при использовании правила небрежности, суд должен быть в состоянии вычислять оптимальный уровень издержек предосторожности X^* , а также наблюдать (т.е. оценивать или измерять) как фактический уровень издержек предосторожности X , так и нанесенный в результате несчастного случая ущерб. Напротив, при использовании правила строгой ответственности суду достаточно оценить лишь нанесенный в результате несчастного случая ущерб.

Отметим еще одно важное следствие приведенной простой модели: при использовании судом правила небрежности с устанавливаемым стандартом издержек, равным X^* , *факт небрежности* со стороны виновника *никогда не будет фактически установлен*. Ведь логика ответственности за несчастный случай такова, что потенциальный виновник «подталкивается» ею к выбору X^* , что означает его «автоматическое» оправдание в случае привлечения его к суду жертвой произошедшего несчастного случая. Основой для оправдания послужит, очевидно, тот факт, что виновник будет выбирать оптимальный уровень предосторожности, равный стандарту, установленному судом, и, следовательно, будет рассматриваться как сделавший все, что нужно, для того, чтобы несчастный

случай не произошел. Происшествие будет оценено как *неизбежное*, произошедшее вследствие непреодолимой силы, в котором виновник, при указанных предпосылках, не виноват.

Установление факта небрежности виновника может произойти только при различных *модификациях* сделанных выше предположений базовой модели. Во-первых, суд может ошибиться в оценке фактически предпринятых предосторожностей, так что виновник, реально выбравший уровень издержек предосторожности X^* , может быть признан небрежным, якобы обеспечившим уровень предосторожности ниже оптимального. Во-вторых, суд может ошибиться в установлении стандарта X^S , определив его *выше* X^* , так что виновник, выбравший на деле X^* , будет признан небрежным.

Возможность судебных ошибок ведет к тому, что потенциальные виновники несчастных случаев будут выбирать «неправильные» уровни издержек предосторожности, предпринимая *чрезмерные усилия* в этой области, чтобы обезопасить себя от ошибочного признания небрежными. В странах с давними традициями страховой медицины отмечен факт систематического «оборонительного» поведения лечащих врачей, назначающих пациентам проведение различных, зачастую повторяющихся друг друга либо не имеющих отношения к делу, анализов. Такое поведение легко объяснимо предвидением врачами возможных судебных ошибок в установлении стандарта предосторожностей, если недовольный лечением пациент (или его родственники — в случае летального исхода болезни) обратится в суд с иском о признании врача виновным в нанесении ему того или иного ущерба. Принятие чрезмерных предосторожностей со стороны врача в описанной ситуации облегчается также тем, что излишние исследования оплачиваются не назначающим их врачом, а страховой компанией (фактически, самим пациентом).

Экономический анализ гражданской ответственности не исчерпывается рассмотренной базовой моделью. В литературе разобрано несколько ее модификаций. Во-первых, это так называемые *двусторонние несчастные случаи*. Так принято называть ситуации, где вероятность происшествия зависит как от поведения виновника, так и от поведения жертвы. Типичным примером выступают дорожно-транспортные происшествия, возникновение которых зависит как от действий водителя, так и от поведения пешехода, лечение болезни, на исход которого влияют не только назначения врача, но и исполнения их пациентом, и т.п.

Во-вторых, разработаны модели экономического анализа односторонних несчастных случаев *с учетом масштабов деятельности* виновника, когда он может выбирать не только уровень издержек предосторожности, но и *масштабы* своей деятельности, одним из результатов которой становится причинение непреднамеренного ущерба (например, протяженность пути автомобилиста, либо как объем выпуска продукции, каждая единица которой может нанести ущерб непосредственно потребителю либо окружающей среде, и т.п.). В рамках таких моделей потенциальный виновник оптимизирует как издержки предосторожности, так и масштабы своей деятельности, поскольку вероятность нанесения непреднамеренного ущерба оказывается функцией от обоих этих параметров. Так, осуществив издержки предосторожности, - установив оборудование, уменьшающее вероятность появления у продукции потенциально вредоносных качеств, - предприниматель в состоянии существенно увеличить масштабы вы-

пуска этой продукции, при том же ожидаемом объеме компенсаций возможным жертвам, и наоборот, сэкономив на качестве, он увеличивает риск быть привлеченным к суду (и выплачивать компенсации), увеличивая объемы своего производства.

В-третьих, проанализированы двусторонние несчастные случаи с учетом масштабов деятельности и виновника, и жертвы. В данных ситуациях, где вероятность возникновения инцидента зависит от масштабов деятельности как потенциального виновника, так и жертвы, ни одно из рассмотренных выше правил ответственности (в предположении, что масштабы деятельности не наблюдаемы) не приводит к оптимальным стимулам и, следовательно, оптимальному с социальной точки зрения поведению сторон.

Правило небрежности мотивирует *виновника* к избыточным масштабам его деятельности. Правило строгой ответственности с учетом взаимных небрежностей провоцирует к таким масштабам деятельности *жертву*, поскольку последняя не несет всех полученных потерь, если принимала предосторожности на установленном судом уровне.

Причиной того, что в рассматриваемой ситуации не достигается «полная» оптимальность, служит следующая общая характеристика правил ответственности:

чтобы стимулировать потенциального виновника к выбору оптимального масштаба его деятельности, правила возлагают на него вызванные происшествием потери; это, в свою очередь, означает, что жертва не стимулируется к выбору оптимального масштаба активности, и наоборот

Кроме того, в рамках рассмотренного раздела общего права с экономической точки зрения изучены вопросы оптимизации размеров компенсации, сравнительные преимущества законодательства о гражданской ответственности и страхования, как альтернативной формы компенсации ущерба и некоторые другие вопросы.

Мы не будем их здесь касаться, поскольку сфера экономического анализа права весьма широка и достойна самостоятельного изучения, а задачей данной главы является лишь первичное ознакомление с ней в рамках изучения новой институциональной экономической теории.

8.2. Экономический анализ уголовного права

Экономический подход к анализу преступного поведения базируется на предпосылке рационального поведения людей, совершающих преступления. В неявном виде этот подход присутствует в классической юридической теории. Новшеством является работа Бентама и Фейзера. По словам последнего: «Прибыль от преступления – это сила, которая побуждает человека совершить правонарушение. Тяжесть наказания – сила, удерживающая его от этого. Если первая сила превосходит вторую, преступле-

ние будет совершено, если наоборот – преступление не будет совершено»¹⁸⁴. Однако большую часть двадцатого столетия в исследовании преступного поведения господствовали представления, согласно которым основные причины того, что индивиды совершают преступления заключаются в их греховности, ненормальности или отсутствии у них душевного здоровья. Рациональное объяснение причин преступного поведения людей вернулось в науку лишь в 1968-м году в ставшей классической статье Гэри Беккера «Преступление и наказание: экономический подход»¹⁸⁵.

Подходы Гэри Беккера и Брауна – Рейнольдса. В своей знаменитой работе 1968-го года Гэри Беккер использует подход, который «следует принципам традиционного для экономистов анализа выбора и предполагает, что человек совершает преступление в том случае, если ожидаемая полезность от этого действия превышает полезность, которую он мог бы получить, используя свое время и силы иным образом»¹⁸⁶. Иначе говоря, в соответствии с подходом Беккера, «некоторые люди становятся преступниками не потому, что их базовая мотивация отлична от мотивации других людей, а потому, что у них иная оценка затрат и результатов»¹⁸⁷.

Принимая решение о том, совершать ли ему преступление, или отказаться от этой затеи, индивид, по Беккеру ориентируется на свою ожидаемую полезность от совершения преступления:

$$EU_j = p_j U_j(Y_j - f_j) + (1 - p_j) U_j(Y_j)$$

Где EU_j – ожидаемая j -тым преступником полезность от совершения преступления;
 Y_j – доход от преступления (включая и нематериальный доход) j -того правонарушителя;
 U_j – функция полезности j -того преступника;
 p_j – вероятность того, что преступник будет задержан и понесет наказание;
 f_j – тяжесть наказания (в денежном эквиваленте).

Важно отметить, что показатель U_j – полезность от совершения преступления – фактически включает в себя отношение j -того индивида к риску. Иными словами, при прочих равных условиях, полезность от совершенного преступления будет у склонного к риску индивида больше, чем у индивида, нейтрального к риску, а у последнего – больше, чем у несклонного к риску индивида.

Опираясь на различное отношение индивидов к риску, Гэри Беккер объясняет больший сдерживающий эффект увеличения вероятности разоблачения по сравнению с увеличением тяжести наказания (этот эффект впоследствии был подтвержден многочисленными эмпирическими исследованиями): «Увеличение p_j «компенсированное» равным в процентном отношении снижением f_j , не изменяет ожидаемую величину дохода от совершения преступления, но изменяет ожидаемую полезность преступления, поскольку возрастает риск... Рост p_j приводит к большему снижению ожидаемой полезности и тем самым – количества совершаемых преступлений, чем аналогичное (в процентном отношении) увеличение f_j , если индивид j имеет склонность к риску. Если он предпочитает не рисковать, эффект будет прямо противоположным, а если к риску он равнодушен, увеличение вероятности наказания повлияет на его поведение точно так же, как увеличение его строгости, и наоборот»¹⁸⁸.

При данном подходе, количество преступлений, совершаемых j -тым индивидом за определенный период времени (O_j) – это функция от тяжести наказания, вероятности того, что

¹⁸⁴ Bentham, Jeremy (1843), *Principles of Penal Law*, 1 *Works*, p.399.

¹⁸⁵ Becker, Gary S. (1968), *Crime and Punishment: The Economic Approach*, 76 *Journal of Political Economy*, 169-217 (русский перевод: Беккер Г. (2000), *Преступление и наказание: экономический подход*// *Истоки*, вып.4, Я.И. Кузьминов (ред.), М.: ГУ ВШЭ, 28-90).

¹⁸⁶ Там же, с.37-38.

¹⁸⁷ Там же, с.38.

¹⁸⁸ Там же, с.40.

совершивший преступление индивид понесет наказание и от ряда других факторов, важнейший из которых – альтернативные доходы, которые мог бы получить индивид, если бы он занимался легальной деятельностью, не связанной с совершением преступлений:

$$O_j = O_j(p_j, f_j, Y_j)$$

При этом количество совершаемых j -тым индивидом преступлений за определенный период времени связано обратной зависимостью с тяжестью наказания и его вероятностью:

$$O_{p_j} = \frac{\partial O_j}{\partial p_j} < 0$$

$$O_{f_j} = \frac{\partial O_j}{\partial f_j} < 0$$

Дальнейшее развитие экономической теории преступного поведения после работы Гэри Беккера происходило, в основном, в двух направлениях: эмпирическая оценка влияния двух основных факторов (вероятности наступления наказания и его тяжести) на склонность индивидов к противозаконной активности и анализ влияния на величину этой активности других факторов, включающий эмпирическую оценку этого влияния. По всеобщему признанию, наибольшее значение среди таких факторов играют доходы индивида от легальной деятельности, которые будут утрачены, в случае, если индивид совершит преступление и будет разоблачен.

Если предположить, что индивид одновременно получает доход как от преступной, так и от легальной деятельности, то, в соответствии с подходом Уильяма Брауна и Моргана Рейнольдса¹⁸⁹ представленная выше формула ожидаемой полезности правонарушителя будет выглядеть следующим образом:

$$EU_j = p_j U_j(W_j - f'_j) + (1 - p_j) U_j(W_j + Y_j)$$

Где W_j – текущие доходы j -того индивида от легальной деятельности, а

$$f'_j = Y_j - f_j$$

Отсюда видно, что индивид пойдет на нарушение закона в том, и только в том случае, если

$$EU_j > U_j(W_j)$$

Расширение базовой модели преступного поведения. Развитие экономической концепции поведения правонарушителя после пионерной работы Гэри Беккера шло, в основном, по двум направлениям. Первое направление – модификация подхода Гэри Беккера с использованием модели портфельного выбора. В рамках этого подхода анализируется поведение налогоплательщика, максимизирующего свой ожидаемый доход и решающего, какую часть полученного им за определенный период дохода следует отразить в налоговой декларации, а о какой части этого дохода не следует сообщать налоговым органам.

Другой подход, самый популярный на сегодняшний день среди исследователей, предполагает, что максимизирующий свое благосостояние индивид распределяет свое время между легальной и нелегальной деятельностью. Такой подход, в

¹⁸⁹ Brown, William W. and Reynolds, Morgan O. (1973), Crime and “Punishment”: Risk Implications, 6 *Journal of Economic Theory*, 508-514.

частности, нашел свое отражение в одной из самых цитируемых работ известного экономиста-криминолога XX века Айзека Эрлиха¹⁹⁰. Его анализ базируется на следующих предпосылках:

1. Индивид может расходовать свое время на занятие двумя видами приносящей доход деятельности: легальной и нелегальной; при этом оба вида деятельности могут сочетаться индивидом в любой пропорции.
2. Доход от нелегальной деятельности – это стохастическая величина, так как здесь возможны два исхода: неблагоприятный для правонарушителя, при котором его деятельность будет пресечена законом и он понесет наказание, и благоприятный, при котором его нелегальная активность не будет пресечена. Доход от легальной деятельности – неслучайная величина.
3. Ожидаемые доходы от обеих видов деятельности – монотонно возрастающие функции от времени, которое индивид тратит на каждую из них.
4. Правонарушитель субъективно оценивает вероятность, того, что он будет задержан и понесет наказание.
5. Наказание любого типа может иметь денежную оценку.

По Эрлиху полезность индивида является функцией от количества принадлежащего ему композитного товара (богатства индивида) и времени, которое индивид расходует на потребление:

$$U = U(W, t_c)$$

При этом богатство индивида, в большей или меньшей степени участвующего в противозаконной деятельности зависит от того, удастся ли ему избежать наказания, или нет:

$$W = W^S, W^U$$

Здесь W^S – количество композитного товара у индивида в случае благоприятного для него исхода:

$$W^S = W^0 + W_i(t_i) + W_l(t_l)$$

W^0 – богатство индивида в начале периода продолжительностью t ; W_i – доход, полученный индивидом от нелегальной деятельности в течение этого периода; W_l – доход, индивида от легальной деятельности; t_i – время, потраченное индивидом в периоде t на противозаконную деятельность; t_l – время, которое индивид израсходовал на деятельность в легальной сфере.

Соответственно, в случае, если нарушающий закон индивид будет разоблачен и наказан, количество композитного товара, которым он будет обладать в конце периода составит:

$$W^U = W^0 + W_i(t_i) - F(t_i) + W_l(t_l)$$

Где F , как и ранее, денежная оценка тяжести наказания.

Формула ожидаемой полезности для потенциального нарушителя закона выглядит как:

$$EU = (1 - p)U(W^S, t_c) + pU(W^U, t_c)$$

Заметим, что доходы индивида от легальной и нелегальной деятельности (W_l и W_i) и тяжесть наказания за нарушение закона (F), прямо пропорциональны соответствующим независимым переменным:

$$\frac{\partial W_i}{\partial t_i} > 0, \frac{\partial W_l}{\partial t_l} > 0, \frac{\partial F}{\partial t_i} > 0$$

В зависимости от своей индивидуальной функции ожидаемой полезности индивид определяет промежуток времени t между приносящей доход легальной деятельностью, криминальной активностью и потреблением:

$$t = t_i + t_l + t_c; t_i \geq 0, t_l \geq 0, t_c \geq 0$$

¹⁹⁰ Ehrlich, Isaac (1973), Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation, **81** *Journal of Political Economy*, 521-565.

Если принять время, затрачиваемое индивидом на потребление постоянным, ожидаемая полезность индивида становится функцией единственной переменной – времени, которое он расходует на противозаконную деятельность:

$$EU = (1 - p)U[W^0 + W_i(t_i) + W_l(t_w - t_i)] + pU[W^0 + W_i(t_i) - F(t_i) + W_l(t_w - t_i)]$$

Здесь t_w -- общее время, которым располагает индивид, без учета времени, расходуемого им на потребление. Так как последнее – постоянная величина, то и располагаемое время тоже будет постоянной величиной.

Приравняв первую производную ожидаемой полезности (EU) по t_i к нулю, получим необходимое условие максимизации ожидаемой полезности:

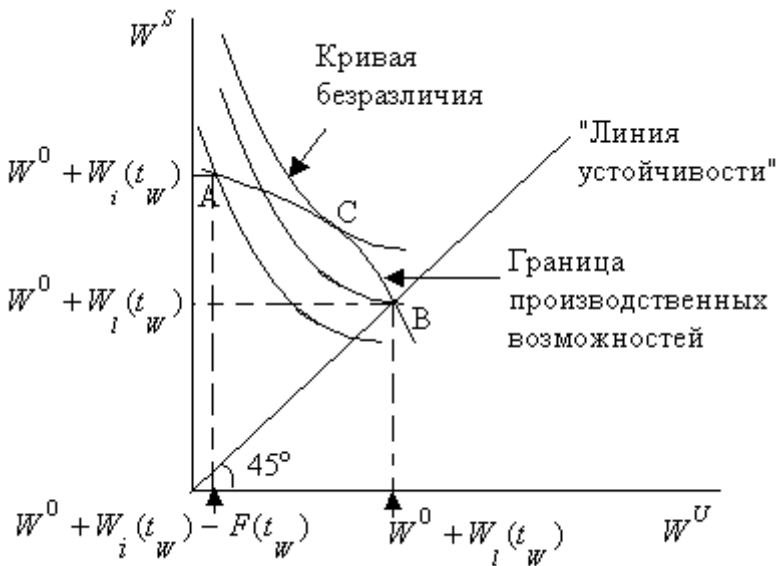
$$\frac{\partial EU}{\partial t_i} = (1 - p) \frac{\partial U(W^S)}{\partial t_i} \left(\frac{\partial W_i}{\partial t_i} + \frac{\partial W_l}{\partial t_i} \right) + p \frac{\partial U(W^U)}{\partial t_i} \left(\frac{\partial W_i}{\partial t_i} - \frac{\partial F}{\partial t_i} + \frac{\partial W_l}{\partial t_i} \right) = 0$$

Отсюда

$$-\frac{\frac{\partial W_i}{\partial t_i} - \frac{\partial W_l}{\partial t_i}}{\frac{\partial W_i}{\partial t_i} - \frac{\partial F}{\partial t_i} - \frac{\partial W_l}{\partial t_i}} = \frac{p \frac{\partial U(W^U)}{\partial t_i}}{(1 - p) \frac{\partial U(W^S)}{\partial t_i}}$$

Левая часть этой формулы – уравнение кривой трансформации композитного товара между двумя рассмотренными состояниями. Правая часть – уравнение кривой безразличия индивида (см. рис.8.1).

Рисунок 8.1. Распределение времени индивида между криминальной и легальной деятельностью¹⁹¹



На этом рисунке «линия устойчивости» – геометрическое место точек такого выбора индивида, при котором $W^U = W^S$, то есть, если кривая безразличия индивида касается границы производственных возможностей в любой из точек, принадлежащих этой линии, это означает, что индивид выбирает нулевой уровень криминальной активности. Как видно на графике, в данном случае, точка В, являющаяся точкой пересечения линии устойчивости и границы производственных возможностей, не является оптимальным выбором индивида. С другой стороны,

¹⁹¹ Ibid., 527.

точка А – это отражение ситуации, в которой индивид не принимает участия в легальной деятельности, а тратит все свое время на деятельность нелегальную. В представленном случае кривая безразличия, проходящая через точку А расположена ниже как кривой безразличия, пересекающей границу производственных возможностей в точке В, так и кривой безразличия, касающейся этой границы в точке С и отражающей, таким образом, оптимальный выбор индивида. Это означает в частности, что для индивида, чья функция полезности представлена на рис. 8.1, перспектива потратить все свое не расходуемое на потребление время на участие в нелегальной деятельности еще менее привлекательна, чем перспектива израсходовать все свое «рабочее» время на деятельность в легальной сфере.

Модель, представленная Айзеком Эрлихом в этой работе объясняет, кроме всего прочего, рациональность рецидивизма: чем больше времени человек тратит на нелегальную деятельность, тем меньше у него остается времени на деятельность легальную и, соответственно, тем меньший ожидаемый доход от деятельности, ограниченной рамками закона, и тем больший ожидаемый доход от противоправной деятельности.

Главный вывод Эрлиха, подтвержденный и проведенными им эмпирическими исследованиями, заключается в том, что преступники вполне адекватно реагируют на поступающие положительные и отрицательные стимулы к противоправной деятельности, то есть ведут себя не менее рационально, чем добропорядочные граждане.

Однако, предложенная Эрлихом модель противоправного поведения была подвергнута достаточно серьезной критике со стороны других экономистов-криминологов. Наиболее серьезный из критических аргументов заключался в том, что полезность в модели Эрлиха зависит от времени, затраченного индивидом на тот или иной вид деятельности не непосредственно, а косвенно (богатство – функция затраченного времени, полезность – функция богатства). Как убедительно продемонстрировали Блок и Хейнеке, если полезность индивида эксплицитно связана с затратами его времени в легальной и нелегальной сферах, эффект дохода может оказаться по модулю больше эффекта замещения, будучи при этом направленным в противоположную сторону, и конечный результат может оказаться не таким однозначным, как полагал Эрлих¹⁹². Иными словами, если участие в криминальной, например, деятельности, по моральным или каким-то иным причинам будет связано для индивида с дополнительными издержками, то, по мере роста его преступной квалификации, с одной стороны, будет увеличиваться предельный доход индивида от затрат времени в нелегальной сфере (и этот факт должен побудить его увеличивать свою криминальную активность), а с другой стороны, возрастет его материальное богатство и, соответственно, сократится относительная предельная полезность этого богатства и возрастет предельная полезность, например, досуга (и это обстоятельство должно оказать дестимулирующее воздействие на криминальную активность индивида).

Модель, предложенная Энн Витте фактически представляет собой попытку объединить подходы Эрлиха и его критиков¹⁹³. Индивид, по Витте, распределяет свое время между четырьмя видами деятельности: легальной приносящей доход деятельности (в частности, наемный труд); нелегальной деятельности, также приносящей доход (например, кражи); легальным по-

¹⁹² Block, Michael K. and Heineke, J.M. (1975), A Labor Theoretic Analysis of the Criminal Choice, **65** *American Economic Review*, 314-325.

¹⁹³ Witte, Ann Dryden (1980), Estimating the Economic Model of Crime with Individual Data, **94** *Quarterly Journal of Economics*, 57-84.

треблением; и нелегальным потреблением (например, потреблением наркотиков). Функция полезности индивида выглядит следующим образом:

$$U = U(t_l, t_i, t_{cl}, t_{ci}, W)$$

Здесь t_l – время, которое затрачивает человек на занятие легальной деятельностью, приносящей доход;

t_i – время, затрачиваемое индивидом на нелегальную приносящую доход деятельность;

t_{cl} – время на потребление в легальной сфере;

t_{ci} – время, затрачиваемое на нелегальное потребление;

W – богатство индивида.

При этом:

$$t_l + t_i + t_{cl} + t_{ci} = T; t_l, t_i, t_{cl}, t_{ci} \geq 0$$

Где T – все совокупное время, которым располагает индивид. Кроме того:

$$\frac{\partial U}{\partial W} > 0, \frac{\partial U}{\partial t_{cl}} > 0, \frac{\partial U}{\partial t_{ci}} > 0, \frac{\partial U}{\partial t_l} < 0, \frac{\partial U}{\partial t_i} < 0$$

В предпосылках, принятых Энн Витге, максимизационная функция индивида будет выглядеть следующим образом¹⁹⁴:

$$\max_{t_l, t_i, t_{cl}, t_{ci}} U \left[t_l, t_i, t_{cl}, t_{ci}, W^0 + (1-e)rt_l + \left\{ \begin{array}{l} \left((1-p(a))v + p(a)(1-p(c/a))[v-c(a)] + \right. \\ \left. + p(a)p(c/a)(1-p(j/c))[v-c(a)-F] + \right. \\ \left. + p(a)p(c/a)p(j/c)[v-c(a)-c(j)] \right) \theta \end{array} \right\} \right]$$

Здесь W^0 – первоначальное богатство;

e – ожидаемый уровень безработицы (предполагается, что время, затрачиваемое индивидом на поиск работы – часть времени, затрачиваемого на легальную приносящую доход деятельность, однако, непосредственно дохода это время не приносит);

r – ожидаемый уровень отдачи от легальной деятельности;

$p(a)$ – субъективно оцениваемая вероятность того, что совершивший преступление индивид будет задержан полицией;

$p(c/a)$ – субъективно оцениваемая условная вероятность осуждения преступника, при условии, что он уже задержан полицией ($p(a) = 1$);

$p(j/c)$ – субъективно оцениваемая условная вероятность тюремного заключения преступника, при условии, что он уже осужден ($p(c) = 1$);

v – ожидаемый уровень отдачи от нелегальной деятельности;

$c(a)$ – ожидаемые издержки задержания;

F – ожидаемый размер штрафа, в том случае, если преступник будет оштрафован судом;

$c(j)$ – ожидаемые издержки преступника, связанные с ограничением свободы (речь идет не только о тюремном заключении, но и, например, об ограничении свободы в случае условного осуждения);

θ – число совершенных преступлений:

$$\theta = f(t_i), \frac{\partial \theta}{\partial t_i} > 0$$

Для решающего задачу максимизации полезности индивида необходимо, чтобы предельные отдачи от всех четырех способов расходования времени были равны.

Влияние факторов, не связанных с риском, на склонность к преступному поведению. Основными, кроме отношения к риску, факторами, определяющими склонность индивида к преступному поведению является размер доходов, которые он может получить в легальной и не-

¹⁹⁴ Ibid., 60.

легальной сферах. Величина этих доходов, в свою очередь, зависит от множества факторов, начиная от распределения богатства, свойственного обществу, где живет индивид, и кончая его возрастом, полом и цветом кожи.

Уменьшение у индивидов стимулов к преступному поведению является одним из основных экономических аргументов против неравномерного распределения доходов в обществе. Действительно, чем богаче богатые и беднее бедные, тем больше у последних стимулов к тому, чтобы перенести свою деятельность в криминальную сферу и тем больше общество вынуждено расходовать средств на борьбу с преступностью.

Другим важнейшим фактором, влияющим на уровень легальных доходов индивидов и, таким образом, на их склонность к нарушению закона является уровень безработицы в обществе. Чем выше безработица, тем меньше ожидаемые доходы индивидов в легальной сфере. Эти ожидаемые доходы, вообще говоря, являются стохастической величиной и зависят, в первую очередь, от вероятности нахождения постоянного заработка в легальной сфере.

Значительная часть ученых, занимавшихся эмпирической оценкой корреляции между уровнем безработицы и уровнем преступности обнаруживают статистически значимую прямую зависимость между ними. Такая зависимость кажется очевидной, однако, она была обнаружена далеко не во всех исследованиях. В частности, Теодор Чирикос, агрегировавший в своей работе результаты 288 оценок зависимости между уровнем безработицы и уровнем преступности, установил, что только в 31% случаев эта зависимость оказалась прямой и статистически значимой¹⁹⁵. В то же время 2% исследований обнаруживают статистически значимую обратную зависимость между этими параметрами. Возможность обратной зависимости объясняется, во-первых, сокращением ожидаемых доходов от преступлений против собственности, так как в периоды экономического спада, когда уровень безработицы достигает своего максимума, потенциальные жертвы преступников становятся беднее. Во-вторых, существование обратной зависимости объясняется сокращением преступной активности несовершеннолетних и молодежи, так как у потерявших работу родителей появляется время на воспитание своих детей.

Ряд исследований находит статистически значимую отрицательную корреляцию только между уровнем безработицы и количеством преступлений против личности (в частности, количеством изнасилований). Это объясняется, в частности, тем, что, потеряв работу, человек становится менее мобильным и, следовательно, у него уменьшаются шансы стать жертвой такого рода преступления.

Еще один вполне закономерный результат – статистически значимая обратная зависимость между уровнем образования индивида и его склонностью к преступному поведению. Это объясняется, во-первых, тем, что чем более образован человек, тем выше его ожидаемый доход в легальной сфере, а во-вторых, тем, что с ростом образования у людей меняются вкусы: увеличиваются ожидаемые нематериальные издержки, связанные с участием в противозаконной деятельности.

¹⁹⁵ Chiricos, Theodore G. (1987), Rates of Crime and Unemployment: An Analysis of Aggregate Research Evidence, *34 Social Problems*, 187-212.

В заключении этого раздела остановимся на еще одной достаточно важной закономерности: в большинстве стран количество совершаемых преступлений в расчете на душу населения связана положительной взаимосвязью с размерами населенного пункта. В частности, в 1994 году в США в мегаполисах было совершено на 79% больше тяжких преступлений на душу населения, чем в менее крупных городах и на 300% больше, чем в сельской местности¹⁹⁶. Связывается этот феномен с тремя обстоятельствами: «Во-первых, в крупных городах преступления приносят высокие денежные доходы; во-вторых, в городе у преступника меньше вероятность быть задержанным за совершенное правонарушение; в-третьих, города притягивают (или создают) склонных к преступной активности индивидов»¹⁹⁷. Есть, однако, по крайней мере еще одна серьезная причина, объясняющая высокий уровень преступности в крупных городах – это менее тесные, по сравнению с сельской местностью и с небольшими городами, социальные связи между жителями мегаполисов и, соответственно, сравнительно слабая эффективность, либо даже полное отсутствие неформальных нематериальных санкций за совершение преступления. Влияние социальных взаимосвязей и общественных норм на стимулы к преступному поведению мы рассмотрим ниже.

Криминальное поведение и ограниченная рациональность. Рассмотренные выше модели преступного поведения фактически исходят из предпосылки полной рациональности экономических субъектов. В первую очередь, это выражается в том, что вероятность наказания p в этих моделях либо представляется заданной, экзогенной величиной, либо, хоть и говорится о субъективном характере этой вероятности, однако, отсутствует объяснение происхождения этой субъективной величины: фактически, в таких моделях субъективная оценка вероятности наказания является стохастической величиной, математическое ожидание которой равно объективной вероятности наказания преступника, то есть систематические ошибки в ожиданиях отсутствуют. Это утверждение представляется весьма спорным и, как минимум, нуждается в доказательствах.

Альтернативой предпосылке полной рациональности нарушающих законы индивидов стала концепция их ограниченной рациональности, впервые введенной Гербертом Саймоном¹⁹⁸.

Анализируя преступное поведение индивидов, Р. Сах, в частности, останавливается на следующих ключевых моментах: (i) Относящаяся к делу информация для индивида ограничена. (ii) Основным ее источником является окружение индивида. (iii) Текущая оценка вероятности наказания p является отражением объективной оценки r , свойственной более или менее отдаленному прошлому, но не настоящему. (iv) Такая оценка может не совпадать с объективной оценкой

¹⁹⁶ Glaeser, Edward L. and Sacerdote, Bruce (1999), Why Is There More Crime in Cities?, **107 Journal of Political Economy**, 225-258.

¹⁹⁷ Ibid., 227.

¹⁹⁸ См.: Саймон Г. (1993), Рациональность как процесс и продукт мышления// *THESIS*, т.1, вып.3, с.16-38; Саймон Г. (1995), Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении// *Теория фирмы*, В.М. Гальперин (ред.), СПб: Экономическая школа, с.54-72.

вероятности наказания в текущем периоде, так как g может изменяться из периода в период по целому ряду причин¹⁹⁹.

В соответствии с подходом Саха, вероятность того, что индивид предпочтет нарушать закон в периоде T описывается следующей зависимостью:

$$c(t, T, h, u) \equiv g(C(t), \dots, C(T-1), r(t), \dots, r(T-1), h, u)$$

Где t – первый период жизни, в котором индивид начинает принимать самостоятельные экономические решения; $T-1$ – период, предшествующий периоду T ; $C(t)$ – уровень преступности в периоде t ; $C(T-1)$ – уровень преступности в периоде $T-1$ (уровни преступности в различных периодах зависят от тех ресурсов, которые общество тратило на борьбу с преступностью в соответствующих периодах); $r(t)$ – объективная вероятность наказания преступника в периоде t ; $r(T-1)$ – объективная вероятность наказания преступника в периоде $(T-1)$; h – индивидуальный параметр, отражающий степень доверия индивида к поступающей к нему из разных источников информации; u – «относительная полезность преступления»²⁰⁰:

$$u \equiv \frac{u_1 - u_0}{u_1 - u_2}$$

Где u_0 – полезность индивида в том случае, если он откажется от идеи нарушить закон; u_1 – полезность индивида в том случае, если он совершает преступление, но не несет за него наказания; u_2 – полезность преступника в случае, если он будет пойман и наказан ($u_1 > u_0 > u_2$).

Выводы из модели Р. Саха, с одной стороны, достаточно тривиальны, а с другой – весьма неожиданны. Во-первых, текущая склонность индивида к преступлениям выше, если уровень преступности в предыдущие периоды был высоким или общество тратило меньше ресурсов на борьбу с преступностью. Во-вторых, «прошлые преступления порождают нынешние преступления»²⁰¹, уровень преступности в настоящем периоде тем выше, чем выше он был в предшествующих периодах. В-третьих, если два общества совершенно идентичны по своим текущим параметрам, это отнюдь не означает, что уровень преступности в них должен быть одинаковым, так как в предшествующих периодах их параметры могли различаться. В-четвертых, в рамках одного и того же общества изолированные друг от друга социальные группы могут отличаться друг от друга по уровню преступности, даже если они весьма схожи по своим экономическим или иным параметрам. В-пятых, дополнительные средства, расходуемые обществом на борьбу с преступностью в настоящем способствуют снижению уровня преступности не в настоящем, а в более или менее отдаленном будущем.

Влияние существующих социальных норм на преступность: криминологический и экономический подходы к преступному поведению. Влияние социальных норм на склонность индивидов к преступному поведению также обусловлено их ограниченной рациональностью. Возвращаясь к рассмотренной выше модели Р. Саха, можно сказать, что социальные нормы оказывают влияние на параметр h , отражающий степень доверия индивидов к поступающей информации. Принимая решение о своем участии или неучастии в противозаконной деятельности, индивид, ориентируясь только на свои внутренние ощущения, легко может ошибиться и выбрать неоптимальный вариант поведения. Социальные нормы в этом случае (также, впрочем, как и в любом другом) ограничивают выбор индивида, сокращая, таким

¹⁹⁹ Sah, Raaj K. (1991), Social Osmosis and Patterns of Crime, *99 Journal of Political Economy*, 1274.

²⁰⁰ Ibid., 1276.

²⁰¹ Ibid., 1282.

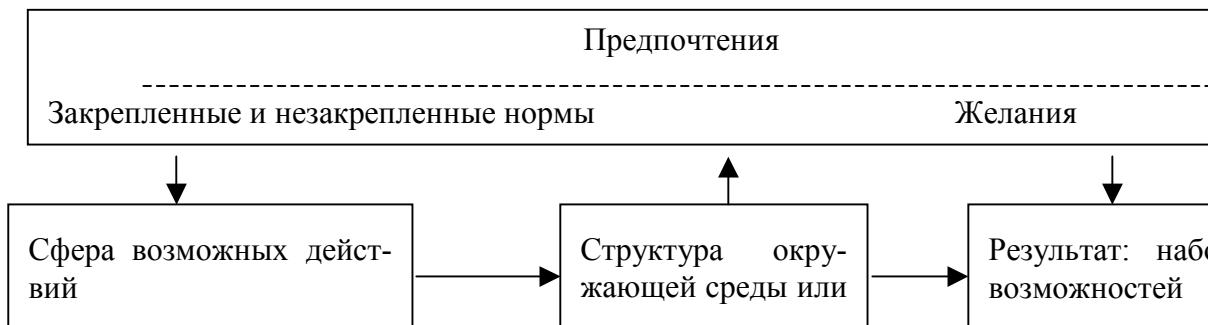
образом, издержки поиска информации и, одновременно, увеличивают, в общем случае, вероятность принятия индивидом оптимального решения.

Другая функция социальных норм заключается в отстаивании интересов общества или группы, которые этим нормам следуют. Иными словами, даже если для индивида, при отсутствии ограничивающих выбор норм, оптимален тот или иной выбор (нарушать или не нарушать закон), но этот выбор противоречит интересам общества или социального слоя, к которому принадлежит индивид, социальные нормы запрещают индивиду следовать своим интересам, способствуя, таким образом, увеличению доходов (или сокращению расходов) общества в целом.

Вообще говоря, экономисты-криминологи довольно редко включают социальные нормы в свой анализ, а в тех случаях, когда это происходит, нормы вписываются в теорию рационального выбора, являющуюся основой экономического анализа преступного поведения, так, как это показано на рисунке 8.2.

С другой стороны, традиционная криминологическая теория предполагает, что окружающая индивида социальная среда оказывает серьезное воздействие на его предпочтения, причем не только на нормы, которыми руководствуется индивид, но и на его желания.

Рисунок 8.2. Рациональный выбор и социальные нормы



Однако, по мнению ряда исследователей, несмотря на серьезные различия, экономический и криминологический подходы к анализу преступного поведения скорее дополняют, чем противоречат друг другу²⁰². Экономический подход сосредоточивает свое внимание на ожидаемых выгодах и издержках от совершения преступления, учитывающих вероятность наказания. При этом используется формальный анализ. Криминологический же подход сосредоточивает свое внимание на том, как различные общественные группы реагируют на изменения стимулов, изучаемых экономическим подходом.

8.3. Экономический анализ предупреждения правонарушений

По общему мнению людей, далеких от экономической теории вообще и от экономической теории преступления и наказания в частности, государство должно бороться с преступностью вплоть до полного искоренения последней. Однако, такой подход представляется весьма поверхностным. По словам Гэри Беккера:

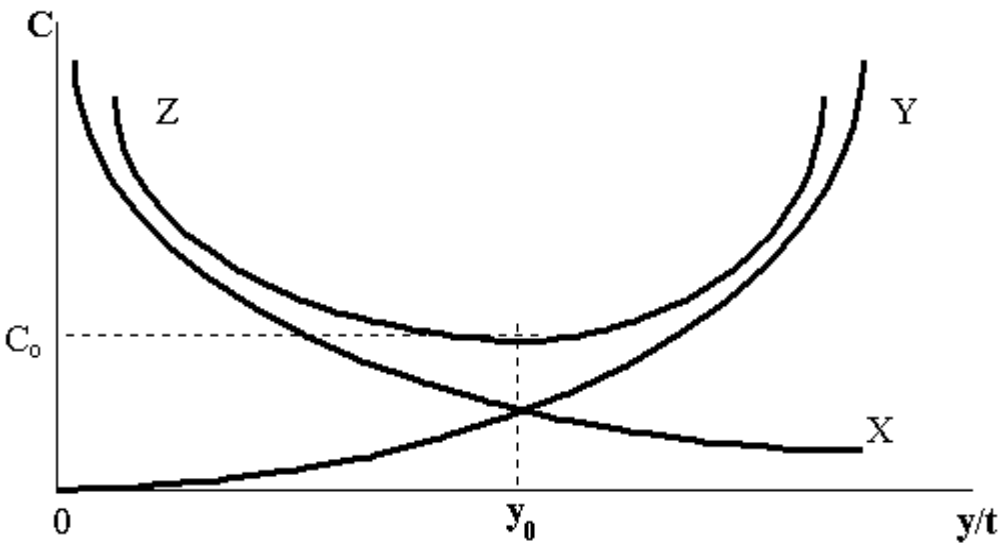
²⁰² См. в частности: Carr-Hill, R.A. and Stern, H.H. (1979), *Crime, The Police and Criminal Statistics*, London: Academic Press.

«Необходим критерий более глубокий, чем лозунги, который позволяет точно соизмерять наносимый преступлениями ущерб, издержки общества на поимку преступника и установлении его вины, а также социальные издержки осуществления наказаний. В качестве такого критерия можно использовать функцию общественного благосостояния современной экономической теории благосостояния»²⁰³.

Действительно, общественные издержки, связанные с противоправной деятельностью индивидов состоят из двух частей — издержек совершенных преступлений и общественных затрат на борьбу с преступностью — и, в соответствии с предложенным Гэри Беккером критерием, оно должно минимизировать свои суммарные издержки, так или иначе связанные с преступной деятельностью своих членов. В самом общем виде оптимизация общественных расходов связанных с преступностью представлена на рис. 8.3. Здесь Y — общественные потери от совершенных преступлений, X — общественные расходы на борьбу с преступностью, y/t — количество совершенных за период t преступлений. При этом:

$$\frac{\partial Y}{\partial (y/t)} > 0, \frac{\partial X}{\partial (y/t)} < 0$$

Рисунок 8.3. Оптимизация общественных потерь от преступлений



Минимальными общественные потери от преступлений (Z) будут при том уровне преступности (количестве совершенных преступлений за период), при котором $X = Y$.

По словам Дж. Стиглера:

«Если уровень общественных расходов на борьбу с преступностью оптимален, общество не будет тратить два доллара на предотвращение преступления,

²⁰³ Беккер Г. (2000), Преступление и наказание: экономический подход// *Истоки*, вып.4, Я.И. Кузьминов (ред.), М.: ГУ ВШЭ, с.44.

ущерб от которого равен одному доллару, или тратит только один доллар на предотвращение преступления, ущерб от которого больше этой суммы»²⁰⁴.

Оптимальные расходы на борьбу с преступностью. Основоположник экономической теории преступления и наказания Гэри Беккер стал и первым из экономистов, решавших задачу оптимизации общественных расходов на борьбу с преступностью. В соответствии с его подходом, функция общественных издержек, связанных с преступностью выглядит следующим образом:

$$L = D(O) + C(p, O) + bpfO$$

Здесь O – количество преступлений; D – общественные издержки от совершенных преступлений; C – расходы общества на борьбу с преступностью, p – средняя вероятность раскрытия преступления (отношение числа раскрытых преступлений к общему числу преступлений), f – средние издержки наказания для преступника, b – коэффициент, показывающий, во сколько раз издержки наказания для общества (f^*) выше тех издержек, которые несет, в связи с наказанием преступник ($f^* = bf$). Иначе говоря, $bpfO$ – совокупные общественные издержки, связанные с наказанием преступников; $C(p, O)$ – функция зависимости общественных расходов на поимку и разоблачение преступников от числа совершенных преступлений и уровня раскрываемости; $D(O)$ – зависимость общественных потерь от преступности от числа совершенных преступлений. При этом,

$$\frac{\partial L}{\partial D} > 0, \frac{\partial L}{\partial C} > 0, \frac{\partial L}{\partial (bf)} > 0, \frac{\partial D}{\partial O} > 0, \frac{\partial C}{\partial O} > 0, \frac{\partial C}{\partial p} > 0$$

Если считать показатель b экзогенно заданной константой, от решения властей зависят только две переменные – p и f . Общественно оптимальные их значения находятся путем дифференцирования L по этим переменным:

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial f} &= \frac{\partial D}{\partial O} \frac{\partial O}{\partial f} + \frac{\partial C}{\partial O} \frac{\partial O}{\partial f} + bpf \frac{\partial O}{\partial f} + bpO = 0 \\ \frac{\partial L}{\partial p} &= \frac{\partial D}{\partial O} \frac{\partial O}{\partial p} + \frac{\partial C}{\partial O} \frac{\partial O}{\partial p} + \frac{\partial C}{\partial p} + bpf \frac{\partial O}{\partial p} + bfO = 0 \end{aligned}$$

Отсюда:

$$\begin{aligned} \frac{\partial D}{\partial O} + \frac{\partial C}{\partial O} &= -bpf \left(1 - \frac{1}{\varepsilon_f} \right) \\ \frac{\partial D}{\partial O} + \frac{\partial C}{\partial O} + \frac{\partial C}{\partial p} \frac{\partial p}{\partial O} &= -bpf \left(1 - \frac{1}{\varepsilon_p} \right) \end{aligned}$$

В этих уравнениях левые части – это предельные издержки общества, связанные с приростом числа совершенных преступлений (O). В первом уравнении изменение O связано с изменением тяжести наказания f , а во втором – с изменением вероятности наступления этого наказания p . Правые части данных уравнений отражают предельные «доходы» общества от изменения этих параметров.

Здесь ε_f и ε_p – показатели эластичности количества совершенных преступлений по тяжести наказания и раскрываемости соответственно.

$$\varepsilon_f = -\frac{f}{O} \frac{\partial O}{\partial f}, \varepsilon_p = -\frac{p}{O} \frac{\partial O}{\partial p}$$

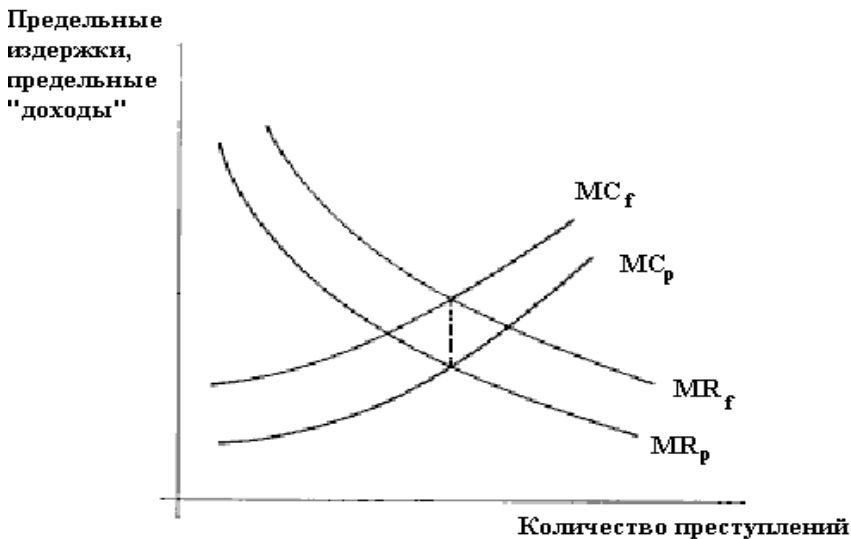
Так как $\partial C / \partial p > 0$, а $\partial p / \partial O < 0$, то:

²⁰⁴ Stigler, George J. (1970), The Optimum Enforcement of Laws, **78** *Journal of Political Economy*, 533.

$$\frac{\partial D}{\partial O} + \frac{\partial C}{\partial O} > \frac{\partial D}{\partial O} + \frac{\partial C}{\partial O} + \frac{\partial C}{\partial p} \frac{\partial p}{\partial O}$$

Иначе говоря, «предельные издержки изменения O вследствие изменения p ниже, чем в случае изменения O вследствие изменения f »²⁰⁵. Это означает, что и равновесный предельный «доход» общества вследствие изменения p должен быть ниже равновесного предельного «дохода» от изменения f . Необходимым условием для этого является, более высокая эластичность количества преступлений по вероятности наказания по сравнению с эластичностью по тяжести наказания ($\epsilon_p > \epsilon_f$) (см. рис. 8.4). Это отражает тот факт, что уровень преступности сильнее реагирует на изменение ожидаемой вероятности наказания, чем на изменение его тяжести. Последнее, как уже было замечено, связано с тем, что для части нарушителей закона, а именно, для склонных к риску индивидов, в случае изменения тяжести наказания эффект дохода и эффект замещения действуют в разных направлениях и если, например, тяжесть наказания увеличивается, то увеличивается и риск, который для склонных к нему лиц представляется положительным благом.

Рисунок 8.4. Зависимость предельных издержек и предельных «доходов» от преступности от количества совершенных преступлений²⁰⁶



Кроме вывода о необходимости стремиться к оптимизации общественных потерь от преступности, Гэри Беккер делает еще два важных, для эффективности государственной политики борьбы с преступностью, вывода. Во-первых, так как, в соответствии с весьма правдоподобной предпосылкой Беккера, увеличение на 1% тяжести наказания для совершивших преступление обойдется обществу дешевле, чем такое же увеличение вероятности наказания, то, по словам Беккера:

²⁰⁵ Беккер Г. (2000), Преступление и наказание: экономический подход// *Истоки*, вып.4, Я.И. Кузьминов (ред.), М.: ГУ ВШЭ, с.46.

²⁰⁶ Там же, с.47.

«Если бы предложение преступлений зависело только от pf (т.е. если бы преступники занимали нейтральную позицию по отношению к риску), снижение p , «скомпенсированное» равным в процентном отношении ростом f , оставляло бы pf , O , $D(O)$ и $bpfO$ неизменными, однако приводило бы к уменьшению потерь L , поскольку издержки поимки и установления вины C при снижении p стали бы меньше. Таким образом, при нейтральном отношении преступников к риску потери будут минимальными, если p довести до значения, близкого к нулю, а f поднять до такого уровня, при котором произведение pf даст оптимальное число преступлений. Если преступники не приемлют риска, то для минимизации убытков достаточно было бы просто довести p до значения, близкого к нулю, поскольку «скомпенсированное» снижение p снижало бы не только C , но и O , а тем самым и $D(O)$, и $bpfO$ »²⁰⁷.

Однако, руководствуясь критерием минимизации общественных потерь от преступности, целесообразно усиливать тяжесть наказания только до того уровня, при котором предельный эффект от усиления тяжести сравнивается с предельным эффектом от увеличения вероятности наказания. Существование этой точки равновесия обусловлено убывающей отдачей, свойственной обоим этим способам сдерживания преступной активности.

Во-вторых, наиболее общественно эффективным средством наказания преступников, по Беккеру, являются штрафы, так как для штрафов $b \rightarrow 0$, тогда как для остальных видов наказания $b \geq 1$:

«Штрафы обладают рядом преимуществ перед другими формами наказаний: они экономят ресурсы, одновременно компенсируют обществу нанесенный ему ущерб и наказывают преступников, а также упрощают определение оптимальных p и f »²⁰⁸.

Однако штрафы не могут быть универсальным наказанием для преступников, потому что абстрагироваться от общественных издержек, связанных с этим видом наказания можно лишь в том случае, когда размер штрафа значительно меньше доходов нарушившего закон индивида. В общем случае, общественные расходы по наложению штрафа связаны прямой зависимостью с размером этого штрафа.

Рынок преступлений: анализ спроса и предложения. Американский экономист-криминолог Айзек Эрлих обратил внимание на тот факт, что в работе Беккера равновесный уровень преступности устанавливается посредством взаимодействия самих преступников, являющихся рационально действующими индивидами и реагирующих на положительные и отрицательные экономические стимулы, с противостоящими им органами государственной власти, которые и создают значительную часть этих стимулов. На самом деле, на рынке преступлений, также как и на любом другом рынке, кроме продавцов товаров и услуг и государства обязательно присутствуют покупатели. Покупателями на рынке преступлений являются потребители нелегальных благ и жертвы (в том числе потенциальные) преступлений. С вводом в модель Гэри Беккера

²⁰⁷ Там же, с.48.

²⁰⁸ Там же, с.81.

агентов рынка со стороны спроса анализ рынка преступлений становится очень похожим на анализ любого другого рынка.

В соответствии с подходом Эрлиха, преступник, принимая решение о своем участии или неучастии в каком-либо виде противозаконной деятельности, ориентируется на чистую ожидаемую отдачу от этого вида деятельности²⁰⁹:

$$\pi_i = w_i - c_i - w_l - p_i f_i$$

Здесь π_i – ожидаемый чистый доход от совершения преступления, w_i – ожидаемый доход от преступления, c_i – издержки, связанные непосредственно с совершением преступления, w_l – ожидаемый доход в легальной сфере, p_i – ожидаемая вероятность наказания преступника, f_i – ожидаемая тяжесть наказания (в денежном эквиваленте).

Количество преступлений, совершаемых преступником за период t зависит от ожидаемого им чистого дохода от преступлений. Кривая совокупного предложения преступлений – это сумма по вертикали индивидуальных кривых предложения преступлений. Таким образом количество совершаемых в обществе преступлений напрямую зависит от чистого ожидаемого дохода от них:

$$q_i = S(\pi_i)$$

Поэтому, даже если индивидуальные кривые предложения преступлений неэластичны по ожидаемым чистым доходам, агрегированная кривая предложения будет достаточно эластична по этому параметру: фактически для каждого человека существует некий пороговый уровень π , при котором этот индивид готов нарушить закон.

Спрос на преступления – это показатель, обратный показателю спроса на товары и услуги, предназначенные для частного предотвращения преступлений и частной защиты от них (к таким товарам относятся, например, автомобильные охранные сигнализации, железные двери, решетки на окнах, услуги личных телохранителей и т.д.). Принимая решение о приобретении такого рода товаров и услуг, покупатель ориентируется на два параметра: вероятность стать жертвой преступления и ожидаемый ущерб от этого.

$$e_i = a_i v(e_i) L(e_i)$$

Здесь e_i – частные расходы на индивида предотвращение преступлений против своей личности и собственности и защиту от них; v – вероятность для индивида стать жертвой преступления ($\partial v / \partial e_i < 0$); L – ожидаемый индивидуальный ущерб от преступления ($\partial L / \partial e_i < 0$); a_i – показатель, отражающий эффективность частных расходов на предотвращение преступлений и защиту от них:

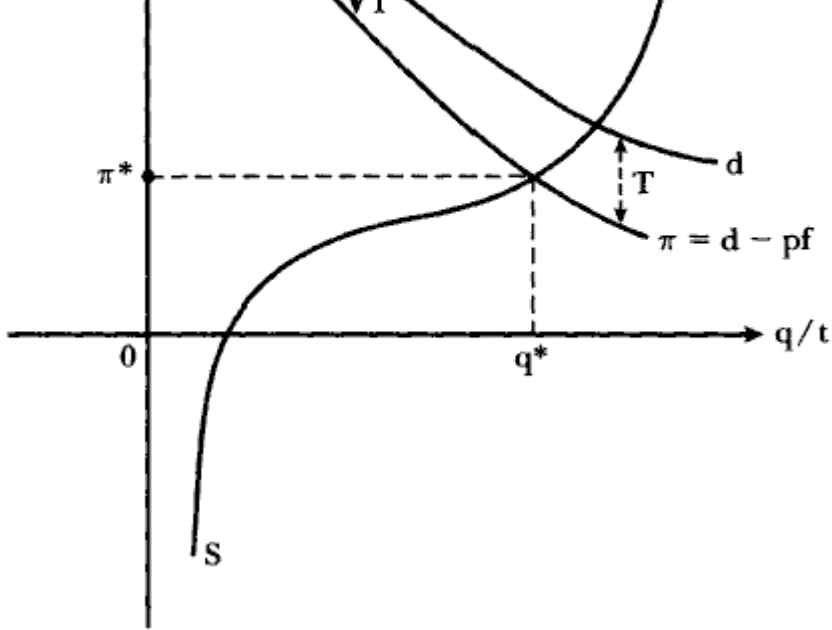
$$a_i = \frac{\partial v}{\partial e_i} \frac{e_i}{v} + \frac{\partial L}{\partial e_i} \frac{e_i}{L}$$

Агрегированная кривая спроса на преступления представляет собой, аналогично агрегированной кривой предложения преступлений, сумму по вертикали индивидуальных кривых спроса. Издержки преступника, связанные непосредственно с совершением преступления (c_i) напрямую зависят от частных расходов на предотвращение преступлений и защиту от них (e_i). Кривая совокупного спроса на преступления выглядит по Эрлиху как:

$$d(e_i) = w_i - w_l - c_i(e_i)$$

Кривые спроса и предложения преступлений представлены на рис. 8.5.

²⁰⁹ См.: Ehrlich, Isaac (1996), Crime, Punishment and the Market for Offenses, *10 Journal of Economic Perspectives*, 43-67.



*Рисунок 8.5. Спрос и предложение на рынке преступлений*²¹⁰

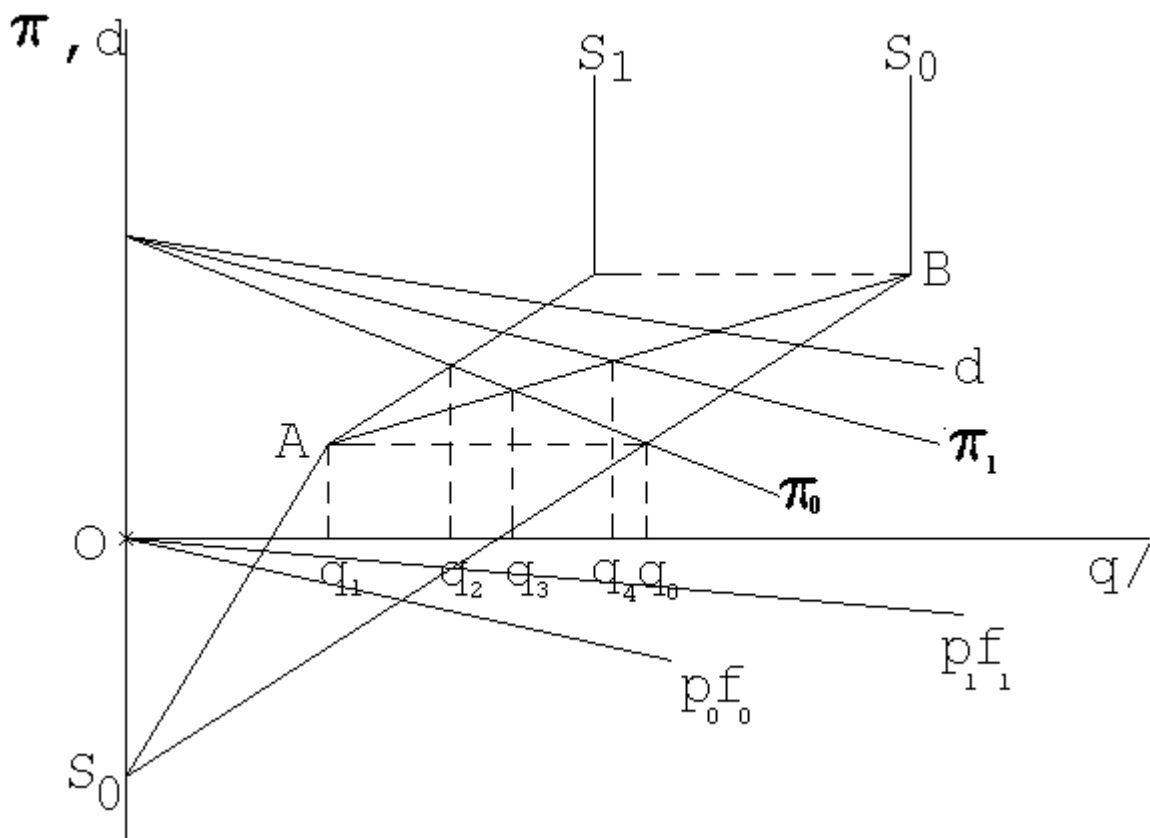
Функции правительства на рынке преступлений фактически мало чем отличаются от его функций на других рынках: правительство облагает производителей, то есть в нашем случае преступников, налогом $T = pf$. Таким образом ситуация равновесия на рынке преступлений представлена на рис.5 точкой, в которой количество совершенных за период времени t преступлений равно q^* , а чистый ожидаемый доход от преступления равен π^* .

Общественные функции наказания. Подход к анализу преступности с позиций теории спроса и предложения приводит Эрлиха к весьма интересным умозаключениям, касающимся экономических функций наказания преступников. Вообще говоря, исследователи выделяют четыре основные функции наказания: месть общества за совершенное преступление; изоляция преступников, предупреждающая совершение ими преступлений на то время, пока они находятся в заключении; реабилитация и перевоспитание нарушителей закона; сдерживание потенциальных преступников. Сразу оговоримся, что мы не будем рассматривать месть как функцию наказания преступников: в отрыве от других функций в ней нет никакого экономического смысла.

Влияние изоляции и реабилитации преступников на равновесии на рынке преступлений представлено на рис.8.6.

²¹⁰ Ibid., 48.

Рисунок 8.6. Изоляция и реабилитация преступников и равновесие на рынке преступлений²¹¹



Здесь первоначальная кривая предложения преступлений – кривая S_0S_0 . Первоначальная кривая чистых ожидаемых доходов от совершения преступлений, после правительственного «налогообложения» – кривая π_0 . Первоначальный равновесный уровень преступности – q_0 . Предположим, что органы охраны общественного порядка поймали часть «продавцов» на рынке преступлений и суды изолировали их от общества, при этом первоначально уровень преступности сократится до q_1 , а кривая предложения преступлений сместится в положение S_0AS_1 . Как видно на этом графике, если предложение преступлений эластично относительно π , равновесие на этом рынке будет нарушено: возникнет дефицит. Увеличившиеся ожидаемые чистые доходы от преступлений привлекут на рынок дополнительных «продавцов», и новое равновесие установится при уровне преступности, равном q_2 . Иными словами, сокращение количества совершаемых за период t преступлений за счет изоляции части преступников будет частично нейтрализовано увеличением предложения преступлений, связанным с увеличением чистой ожидаемой отдачи от преступлений для тех, кто остался на свободе. Однако, если предложение преступлений неэластично (неэластичность предложения характерна, в частности, для ряда преступлений против личности) его увеличения не последует. Иными словами, изоляция лиц, совершивших преступления будет тем более эффективной мерой наказания, чем менее эластична кривая предложения преступлений конкретного вида.

²¹¹ Ehrlich, Isaac (1981), On the Usefulness of Controlling Individuals: An Economic Analysis of Rehabilitation, Incapacitation, and Deterrence, 71 *American Economic Review*, 312.

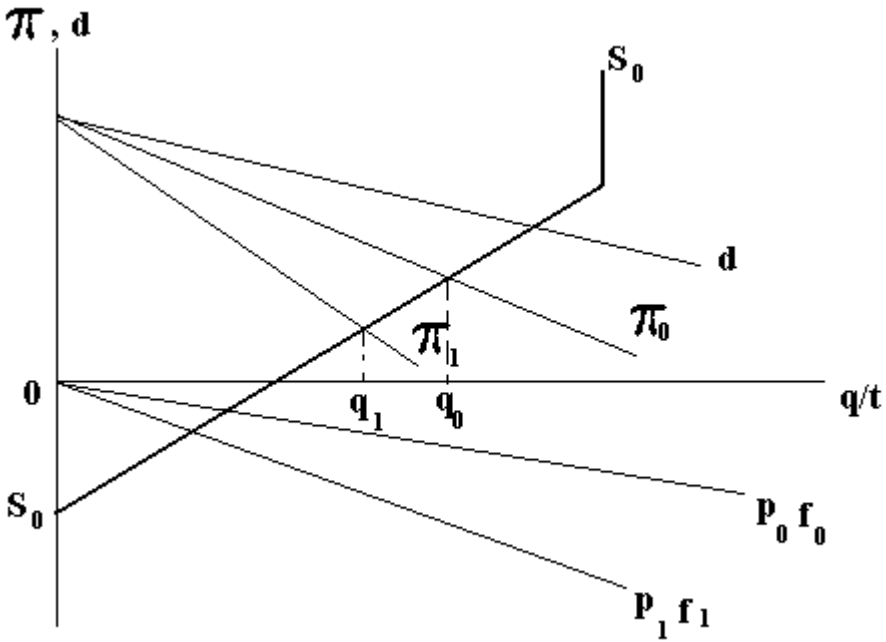
Что касается реабилитации, то при таком же первоначальном сокращении числа преступлений за период времени t , как и в рассмотренном случае изоляции преступников, кривая предложения преступлений будет выглядеть как S_0ABS_0 . Дело в том, что программы реабилитации преступников предполагают, в большинстве случаев, их свободу (по крайней мере, относительную). Поэтому в случае реабилитации наказанным преступникам значительно проще вернуться на рынок преступлений, чем в случае изоляции.

Первоначальное сокращения числа преступлений за счет вовлечения части преступников в различные реабилитационные программы будет частично нейтрализовано увеличением предложения преступления за счет двух факторов: возвращения части «реабилитируемых» на рынок преступлений и, как и в случае изоляции, роста чистой ожидаемой отдачи от совершенного преступления. Поэтому последующее увеличение числа совершенных преступлений, при одинаковом первоначальном сокращении их количества, в случае реабилитации будет больше, чем в случае изоляции ($q_3 > q_2$).

Кроме того, реабилитация оказывает воздействие на стимулы индивидов к совершению преступлений. Предположение, что для большинства индивидов тюремное заключение или штраф представляются значительно более суровым наказанием, чем их принудительное участие в некой реабилитационной программе выглядит более чем правдоподобным. Сокращение ожидаемой тяжести наказания, свойственное реабилитации смещает кривую π_0 в положение π_1 , а равновесное количество совершаемых за период t преступлений возрастет до уровня q_4 . Перечисленные обстоятельства позволили Эрлиху говорить о то, что реабилитационные программы не являются экономически эффективными средствами борьбы с преступностью.

Что касается сдерживания, то эта функция наказания воздействует не на предложение преступлений, а на спрос на них. Увеличение тяжести наказания или его вероятности сдвигает кривую π_0 в положение π_1 , сокращая, таким образом, равновесное количество преступлений с q_0 до q_1 (см. рис.8.7). Последующего увеличения равновесного количества совершаемых преступлений не возникает и это позволяет говорить о сдерживании как об основной функции наказания.

Рисунок 8.7. Влияние сдерживания на равновесие на рынке преступлений



Однако, если предложение преступлений неэластично сдвиг π_0 не вызовет сокращения равновесного количества преступлений, совершаемых в обществе за период времени t . Иными словами, если предложение преступлений эластично (к числу преступлений, предложение которых эластично относится, например, розничная торговля наркотиками), основной функцией наказания будет сдерживание. В случае неэластичного предложения преступлений (например, преступления, совершенные людьми, страдающими отклонениями психики), основной функцией наказания становится изоляция.

Экономическая эффективность смертной казни. Вопрос об экономической целесообразности такого, крайне жестокого, способа наказания преступников психологов и социологов интересовал уже довольно давно. Основной вывод ранних социологических работ по этому вопросу заключался в том, что смертная казнь – это неэффективный способ наказания преступников.

Первым экономистом, которого заинтересовала проблема экономической эффективности смертной казни был Айзек Эрлих: им была предложена теоретическая модель, описывающая влияние этого жестокого наказания на стимулы преступников к совершению тяжких преступлений²¹². Эта модель стала теоретической основой ряда эмпирических исследований, оценивавших воздействие смертной казни на поведение преступников.

В соответствии с подходом Эрлиха, перед индивидом, принимающим решение о том, совершать или не совершать ему тяжкое преступление (например, убийст-

²¹² Ehrlich, Isaac (1975), The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death, 65 *American Economic Review*, 397-417.

во), наказанием за которое может стать смертная казнь возникают четыре альтернативных варианта возможного развития событий: его не задержат, то есть ему удастся избежать ответственности; его задержат, осудят за совершенное тяжкое преступление и приговорят к смертной казни; его задержат, осудят за совершенное тяжкое преступление, но приговорят к менее суровому наказанию; его задержат, но осудят не за совершенное тяжкое преступление, а за какое-то другое, либо вообще, оправдают. Эти варианты, вероятности их наступления и потребительские перспективы преступника при осуществлении каждого из этих вариантов представлены в Таблице 8.1.

Таблица 8.1. Вероятность наказания и потребительские перспективы убийцы²¹³

| | | События | Наказания | Вероятности | Потребительские перспективы |
|---------------------------|---|--|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| преступник арестован | → | Осуждение за убийство | Смертная казнь | $(P_a)(P_{c/a})(P_{e/c})$ | $C_d(c_0=0)$ |
| | | Осуждение за менее тяжкое преступление, или оправдание | Тюремное заключение за убийство | $(P_a)(P_{c/a})(1-P_{e/c})$ | $C_c(c_0=c)$ |
| | | | Иное наказание | $P_a(1-P_{c/a})$ | $C_b(c_0=b)$ |
| преступник избежал ареста | → | | Отсутствие наказания | $1-P_a$ | $C_a(c_0=a)$ |

Здесь P_a – безусловная вероятность ареста преступника; $P_{c/a}$ – условная вероятность осуждения преступника в случае его ареста; $P_{e/c}$ – условная вероятность смертного приговора в случае осуждения преступника; c_0 – потребление самого преступника (по Эрлиху потребительские перспективы могут зависеть также от потребления других лиц, но в данном случае влияние этого потребления на потребительские перспективы преступника принимаются равными нулю, таким образом, Эрлих исключает из рассмотрения убийства, мотивированные ненавистью, сосредоточивая внимания на преступлениях, так или иначе имеющих корыстные мотивы).

При этом $C_a > C_b > C_c > C_d$. А эластичность полезности преступника по вероятности ареста выше эластичности полезности по условной вероятности осуждения, которая, в свою очередь, превышает эластичность полезности по условной вероятности вынесения преступнику смертного приговора:

$$\varepsilon_{P(a)} = -\frac{\partial U}{\partial P_a} \frac{P_a}{U} > \varepsilon_{P(c/a)} = -\frac{\partial U}{\partial P_{c/a}} \frac{P_{c/a}}{U} > \varepsilon_{P(e/c)} = -\frac{\partial U}{\partial P_{e/c}} \frac{P_{e/c}}{U}$$

Такое соотношение эластичностей объясняется тем, что увеличение вероятности ареста одновременно увеличивает и вероятности осуждения и смертного приговора, а увеличение вероятности осуждения также способствует повышению для преступника вероятности быть казненным. Таким образом, вероятность ареста – более мощный сдерживающий фактор для преступника, по сравнению с вероятностью осуждения, а последняя по силе сдерживания превышает вероятность смертной казни.

Преобразуя функцию общественных потерь от преступности Гэри Беккера в функцию потерь общества от убийств, и учитывая возможность смертной казни для убийц, Эрлих приводит ее к следующему виду:

$$L = D(q) + C(q, P_c) + \gamma_1 P_c P_{e/c} qd + \gamma_2 P_c (1 - P_{e/c}) qm$$

Здесь D – чистые общественные убытки от убийств; $q=Q/N$ – доля убийц среди всего населения; $C(q, P_c)$ – издержки общества, связанные с арестом и осуждением лиц, совершивших убийства; $P_c=P_a P_{c/a}$ – вероятность ареста и осуждения убийцы; γ_1 – совокупные средние общественные издержки, связанные с исполнением смертного приговора; γ_2 – совокупные средние общественные издержки содержания убийцы в тюрьме; d и m – частные издержки преступников, связанные с их наказанием – смертной казнью и тюремным заключением, соответственно.

Формула общественных потерь от убийств переписывается в следующем виде:

²¹³ Ibid., 400.

$$L = D(q) + C(q, P_c) + \gamma_1 P_c f q$$

Где f – средние издержки общества, связанные с наказанием за убийства:

$$f = P_{e/c} d + \frac{\gamma_2 (1 - P_{e/c}) m}{\gamma_1}$$

Дифференцируя данную функцию по переменным P_c и $P_{e/c}$, Эрлих получает следующие условия минимизации общественных убытков, связанных с убийствами:

$$\left[\frac{\partial D}{\partial q} + \frac{\partial C}{\partial q} + \frac{\partial C}{\partial P_c} \frac{\partial P_c}{\partial q} + \gamma_1 P_c f (1 - E_p) \right] \frac{\partial q}{\partial P_c} = 0$$

$$\left[\frac{\partial D}{\partial q} + \frac{\partial C}{\partial q} + \gamma_1 P_c f (1 - E_f) \right] \frac{\partial q}{\partial f} \frac{\partial f}{\partial P_{e/c}} = 0$$

Здесь

$$E_p = - \frac{\partial P_c}{\partial q} \frac{q}{P_c} = \frac{1}{\varepsilon_{P_c}}$$

$$E_f = - \frac{\partial f}{\partial q} \frac{q}{f} = \frac{1}{\varepsilon_f}$$

Второе из представленных выше условий минимизации общественных издержек, связанных с убийствами ($\partial L / \partial P_{e/c} = 0$) преобразуется к следующему виду:

$$- \left(\frac{\partial D}{\partial q} + \frac{\partial C}{\partial q} \right) \frac{\partial q}{\partial f} \frac{\partial f}{\partial P_{e/c}} = \gamma_1 P_c f (1 - E_f) \frac{\partial q}{\partial f} \frac{\partial f}{\partial P_{e/c}}$$

В левой части этого уравнения отражены предельные выгоды от смертной казни: «Ценность сохраненных жизней потенциальных жертв и сокращение издержек задержания и осуждения преступников, благодаря сдерживающему эффекту, который угроза смертной казни оказывает на частоту убийств»²¹⁴. В правой части – предельные общественные издержки смертной казни: ценность для общества жизни казненного человека, учитывая вероятность судебной ошибки, и переменные издержки осуществления этого наказания за вычетом сохраненных средств, которые общество потратило бы на содержание убийцы в тюрьме в том случае, если бы ему не был вынесен смертный приговор.

Итак, основной вывод, сделанный Эрлихом из этих теоретических построений заключается в том, что хотя сдерживающий эффект, который вероятность смертной казни оказывает на количество убийств в обществе и ниже эффектов, оказываемых на тот же параметр вероятностями ареста и осуждения, однако такой сдерживающий эффект все же существует и поэтому смертная казнь может быть вполне эффективным средством сокращения количества особо тяжких преступлений, совершаемых в обществе.

Эмпирические оценки экономической эффективности смертной казни, опирающиеся на теоретическую основу, предложенную Айзеком Эрлихом в своем подавляющем большинстве подтверждающих эту гипотезу. В частности, по оценкам самого Эрлиха, одна казнь убийцы предотвращает от 5 до 15 убийств. Другие подобные исследования почти в каждом случае дали схожие результаты.

²¹⁴ Ibid., 404.

Заключение. Важно, однако, заметить, что идеи Беккера и Эрлиха – основоположников экономической теории преступления и наказания – с точки зрения методологии мало чем отличаются от современного неоклассического подхода к экономической теории. Более того, этот подход есть не что иное, как применение неоклассических методов к анализу поведения преступников и тех, кто им противостоит. Индивиды в ранних работах по экономике преступления и наказания ведут себя как полностью рациональные, не склонные к оппортунизму, максимизирующие собственный ожидаемый доход субъекты, обладающие полной информацией обо всех событиях, которые так или иначе их касаются.

В связи с этим важно обратить внимание на то обстоятельство, что проведенный Эрлихом экономический анализ эффективности смертной казни не принимает во внимание возможные последствия оппортунистического поведения со стороны индивидов, участвующих в принятии решений о назначении этого наказания. Иными словами, говоря об эффективности смертной казни как средства сдерживания особо тяжких преступлений, не следует забывать, что такое жестокое наказание может использоваться не в общественных интересах, а в интересах тех, кто от лица общества принимает решение о вынесении такого приговора.

Основные понятия главы

- Общее право
- Кодифицированное право
- Ответственность за неумышленное причинение ущерба
- Правило строгой ответственности
- Правило небрежности
- Стандарт предосторожности
- Тяжесть наказания
- Вероятность наступления наказания
- Оптимальное правоприменение
- Рынок преступлений
- Экономические функции наказания
- Сдерживание преступности
- Изоляция преступников

Вопросы для повторения

1. В качестве кого в рамках экономического анализа права рассматриваются участники правовой системы?
2. Как, исходя из теоремы Коуза, объясняется экономическая ценность права?
3. Что такое система общего права, какие отрасли права она в себя включает?

4. Что такое система кодифицированного права, в чем ее отличия от системы общего права?
5. В чем заключаются основные различия между экономическим и юридическим подходами к анализу права?
6. Каков экономический смысл ответственности за неумышленное причинение ущерба?
7. Что собой представляет правило строгой ответственности за неумышленное причинение ущерба?
8. В чем заключается правило небрежности при решении вопросов ответственности за неумышленное причинение ущерба?
9. Что такое стандарт предосторожности?
10. Что, по мнению Беккера оказывает больший сдерживающий эффект на преступность: усиление тяжести наказания или увеличение вероятности его наступления?
11. В чем основное отличие подхода к анализу преступного поведения Беккера от подхода Эрлиха?
12. Зависит ли уровень преступности от равномерности распределения доходов в обществе?
13. Какими причинами объясняется более высокий уровень преступности в крупных городах, по сравнению с небольшими городами и сельской местностью?
14. Каким образом уровень преступности в прошлом влияет на текущий уровень преступности?
15. Верно ли следующее утверждение: общество должно бороться с преступностью вплоть до полного ее искоренения?
16. Почему штрафы, по Беккеру – это наиболее общественно эффективное средство наказания преступников?
17. Назовите четыре функции наказания преступников.
18. Какая функция наказания будет основной в том случае, когда кривая предложения преступлений неэластична?
19. Какова основная функция наказания при эластичном предложении преступлений?

Вопросы для размышления

1. Чем можно обосновать гипотезу о том, что общее право в большей мере ориентировано на обеспечение эффективного использования ресурсов, чем кодифицированное право? Какие можно предложить контраргументы к этой гипотезе?
2. Почему принцип возложения ответственности на того, кто мог предотвратить срыв исполнения контракта с наименьшими издержками, который действует в рамках контрактного права, неприменим к конфликтам, возникающим в ситуациях неумышленного причинения ущерба?
3. Гэри Беккер полагал, что штрафы – это наиболее общественно эффективное средство наказания преступников. Однако, впоследствии экономисты выдвинули ряд условий, ограничивающих возможности применения этого способа наказания. Могут ли, на Ваш взгляд, штрафы быть универсальной формой наказания преступников? Обоснуйте свой ответ.

Литература

Основная

Познер Р. (2003), *Экономический анализ права*, СПб: Экономическая школа.

Беккер Г. (2000), Преступление и наказание: экономический подход// *Истоки*, вып.4, Я.И. Кузьминов (ред.), М.: ГУ ВШЭ, с.28-90.

Ehrlich, Isaac (1973), Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation, **81** *Journal of Political Economy*, 521-565.

Дополнительная

Тамбовцев В.Л. (ред.) (2001), *Экономический анализ нормативных актов*, М.: ТЕИС.

Ehrlich, Isaac (1975), The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death, **65** *American Economic Review*, 397-417.

Ehrlich, Isaac (1981), On the Usefulness of Controlling Individuals: An Economic Analysis of Rehabilitation, Incapacitation, and Deterrence, **71** *American Economic Review*, 307-322.

Глава 9. Институциональная экономика в системе экономических наук

Обобщая особенности новой институциональной экономической теории на концептуальном уровне, раскрытые в предыдущих главах, можно сформулировать несколько положений которые относятся к идентификации данного направления как особой исследовательской программы. С этой целью в рамках данной темы будет рассмотрен вопрос о рабочей модели человека в экономической теории. Такой подход обусловлен тем, что соотношение между различными дисциплинарными областями, также как и различия в рамках одной дисциплинарной области (в данном случае – экономической теории) зависят от используемой рабочей модели человека. Далее будут представлены некоторые характеристики новой институциональной экономической теории в отличие от неоклассического направления, с одной стороны, и старого институционализма, с другой. Наконец, в плане перспектив и проблем развития новой институциональной экономической теории будет рассмотрен вопрос о сферах приложения.

9.1. Модели человека в экономической теории

Специальное обсуждение вопроса, связанного с рабочей моделью человека в экономической теории, обусловлено признанием значения институтов в определении результатов функционирования экономики и решений, принимаемых людьми. Данную мысль сформулировал Д. Норт:

«Осознанное включение институтов в научную теорию заставит представителей общественных наук, и в частности экономической науки, критически взглянуть на поведенческие модели, лежащие в основе этих дисциплин, чтобы затем более систематически, чем это делалось до сих пор, изучить влияние несовершенной и затратной переработки информации на поведение актеров»²¹⁵.

Предпочтения потребителя в неоклассической экономической теории. Так как поведение человека рассматривается как зависимая переменная, то для объяснения необходимо разобраться в его составляющих — предпочтениях и ограничениях. Наиболее четко и систематически данная задача была выполнена в рамках неоклассической теории, являющейся до настоящего момента основой для содержания курсов микроэкономики первого и второго уровня минимум. Поскольку интерес представляет не только особенности предпосылок, на основе которых строятся модели, ни и сложности с их последовательным применением, то в дальнейшем на некоторые сложности также будет обращено внимание.

Наибольшее число ограничений в модели поведения потребителя связано с определением свойств предпочтений. Определение человека в неоклассической экономической теории является достаточно простым и техническим.

| |
|--|
| Человек в неоклассической теории - функция полезности, или набор предпочтений |
|--|

²¹⁵ Норт Д. (1997), *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*, М.: Начала, с.142.

Ниже будут перечислены лишь наиболее значимые предпосылки. Напомним, что

под предпочтениями подразумевается упорядоченность в соответствии с некоторым критерием наборов благ, составляющих множество допустимых вариантов потребления.

1. *Полнота.* Потребитель может сравнивать друг с другом любые наборы благ с точки зрения уровня полезности, то есть индивидуальной критериальной функции²¹⁶. Например, если сравнивается любой набор $X(X_1, X_2, \dots, X_n)$ с другим набором $Y(Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$, то X может предпочитаться Y ($X > Y$), Y может предпочитаться X ($X < Y$) или они могут рассматриваться как наборы, приносящие одинаковые полезности и поэтому равнозначные при прочих равных условиях в плане выбора между ними ($X \sim Y$).

Необходимым условием реализации данной предпосылки является информированность потребителя о существующих наборах благ, а также способность к сопоставлению, оцениванию, которая здесь дана априорно, а на самом деле является результатом многократно повторяющегося выбора, то есть обучения на практике (*learning by doing*). Таким образом, предполагается, что потребитель имеет реальную возможность получить полную информацию о всех существующих товарах и на ее основе сформировать знание, в том числе «неявное», о полезности их комбинаций (наборов).

Более слабой формой данной предпосылки является предположение о существовании предпочтений, когда человек может упорядочить наборы благ, но лишь в рамках определенного подмножества допустимых наборов потребления. В частности, это может соответствовать ситуациям выбора, в которых наиболее часто оказывается человек, или когда время позволяет упорядочить наборы, или же само по себе упорядочение оказывается производительной (в смысле полезности) деятельностью. Кроме того, здесь возникает вопрос: какие факторы обуславливают формирование данного подмножества благ, являющихся объектом выбора человека в повседневной жизни? Для ответа на данный вопрос важно выяснить, чем определяется направленность использования внимания как ресурса, являющегося в условиях реального выбора ограниченным. В этом случае мы сталкиваемся с необходимостью включения в анализ институтов, а также исследования рекламы как инструмента управления вниманием потребителя.

2. *Транзитивность.* Наборы благ могут сравниваться не только непосредственно, но и косвенно. Например, если набор X предпочитается набору Y , а набор Y набору Z , то набор X предпочитается набору Z . Эта предпосылка имеет принципиальное значение для обеспечения последовательности в действиях потребителя при повторении выбора и отражения данной последовательности в модели. Она использовалась не только в традиционных моделях поведения потребителя, где предполагалось, что система предпочтений известна, но и в модели, где известны только бюджетные ограничения и результаты выбора. Эта модель была сформулирована несколько десятилетий назад П. Самуэльсоном и получила название «теория выявленных предпочтений». В отсутствие свойства транзитивности ни слабая, ни сильная аксиомы выяв-

²¹⁶ Следует отметить, что здесь не имеет принципиального значения, с какой точностью — до монотонного, линейного или пропорционального преобразования — определена единственная функция полезности.

ленных предпочтений смысла не имеют, поскольку не удастся показать, что поведение человека является логичным, последовательным, разумным.

Общезначимость данной предпосылки для построения моделей выбора следует из использования ее в качестве одной из аксиом в теории субъективной ожидаемой полезности, предложенной Нейманном и Моргенштерном. Единственным отличием от традиционного подхода является сопоставление полезностей недостоверных альтернатив.

3. *Независимость.* Данная предпосылка состоит из двух частей. Одна основана на определенном отношении человека к окружающему миру, другая — на отношении к самому себе. Рассмотрим каждую из них подробнее.

А. Величина полезности одного человека непосредственно не зависит от величины полезности другого. В данном случае независимость предпочтений позволяет говорить о поведении человека безотносительно учета им влияния на полезность других, во-первых, и не рассматривать происхождение предпочтений (если ставить вопрос об их независимости более широко), во-вторых.

Вторая часть сформулированного выше тезиса означает, что в модели принятия индивидуального решения история не имеет значения, что сказывается на всех последующих построениях в рамках *main stream*. Конечно же, речь идет не об экзогенности и стабильности предпочтений по отношению к конкретным наборам благ, а о неизменности фундаментальных аспектов выбора. Вот что об этом говорит Гэри Беккер:

«Стабильность предпочтений предполагается по отношению не к рыночным товарам и услугам вроде апельсинов, автомобилей или медицинского обслуживания, а к основополагающим объектам выбора, которые производит каждое домохозяйство, используя для этого рыночные товары и услуги, собственное время и прочие ресурсы. Эти предпочтения определяются через отношение людей к фундаментальным аспектам их жизни, таким, как здоровье, престиж, чувственные наслаждения, доброжелательность или зависть... Предпосылка стабильности предпочтений обеспечивает надежную основу для предсказания реакций на те или иные изменения и не дает исследователю возможности поддаваться искушению просто постулировать необходимый сдвиг в предпочтениях, «объясняя» таким образом любые очевидные расхождения с его предсказаниями»²¹⁷.

Таким образом, предполагается неизменность фундаментальных аспектов жизни человека, что и позволяет обеспечить предсказуемость его поведения. Кроме того, в соответствии с результатами исследований в социобиологии и биоэкономике человек изначально обладает биологической и генетической наследственностью, которая проявляется в наличии потенциала и предрасположенности к поведению определенного типа.

Б. Независимость предпочтений в рамках отношения человека к самому себе означает, что не существует внутри человека силы, которая могла бы серьезно повлиять во времени на поведение человека. Это освобождает от необходимости анализа «автономного комплекса», отражающего вместе с тем архетипические свойства человека. Данная предпосылка вынуждает пренебречь сущест-

²¹⁷ Беккер Г. (1993), Экономический анализ и человеческое поведение// *THESIS*, т. 1, вып. 1, с.27.

венными различиями в привычках, являющихся индивидуализированными правилами поведения, как в историческом плане, так и в одно и то же время у представителей различных наций. Однако данное допущение, как и все допущения, перечисленные выше, может иметь силу в том случае, если исходить из существования индивидуального равновесия, отражающего адекватность привычек особенностям «социального архетипа». Тогда в принципе личность можно рассматривать как нерасчлененное целое, «черный ящик».

Если сравнивать данное допущение с первыми двумя, то отказ от него не ведет прямо к невозможности анализа поведения индивида в терминах максимизации полезности. Однако поведение, осуществляющееся в разных системах координат, не может быть оценено на основе единой критериальной функции. Вот почему при построении рабочей модели человека так или иначе возникает вопрос об однородности или сопоставимости системы координат.

4. *Монотонность.* Данное допущение означает, что увеличение количества одного из благ, входящих в набор, при прочих равных условиях приводит к тому, что второй набор благ будет предпочтительнее первого. Исключение составляет случай совершенной взаимодополняемости, когда блага могут потребляться в фиксированных пропорциях. Однако при изменении количества благ в одном и том же направлении сформулированное допущение сохраняет силу и для указанного случая.

Данная предпосылка соответствует более общему допущению экономической теории об ограниченности благ, которое «заявлено» в определении предмета экономической теории. Вместе с тем, как и во многих других случаях, инструментарий неоклассической теории позволяет продемонстрировать возможность нарушения монотонности предпочтений и существования точки насыщения.

5. *Непрерывность.* Смысл данной предпосылки состоит в том, что каждой точке полуоси может быть поставлена в соответствие величина полезности как функция от количества двух благ. Указанная предпосылка является производной от евклидова предположения (хотя она и оказывается более строгой, поскольку включает в качестве дополнительного момента определенную технологию потребления), что позволяет использовать дважды дифференцируемые функции полезности или кривые безразличия, так что предельная норма замещения одного блага на другое в потреблении непрерывно дифференцируется. В результате принятие предпосылки о непрерывности позволяет пренебречь существованием пороговых изменений в структуре потребительской корзины, что вполне соответствует идее о неограниченности ресурсов, используемых индивидом для принятия решений, относительно сложности проблемы выбора.

6. *Выпуклость.* Предложенное допущение означает, что набор благ, являющийся линейной комбинацией двух других наборов, соответствующих одному и тому же уровню полезности, более предпочтителен, чем каждый из этих двух наборов. Иными словами, если $X = X(X_1; X_2)$, $Y = Y(Y_1; Y_2)$ и $X \sim Y$, то $Z = (\lambda X_1 + (1 - \lambda)Y_1; \lambda X_2 + (1 - \lambda)Y_2) > X, Y$, где $0 < \lambda < 1$. Это свойство соответствует выпуклости кривой безразличия в сторону начала координат, что говорит об убывании предельной нормы замещения одного блага на другое в потреблении.

7. *Рефлексивность.* Это допущение состоит в том, что каждый набор благ может быть оценен сам по себе. Смысл данной предпосылки заключается в объективности предпочтений, абстракции от обрамляющих эффектов, или

эффектов контекста (framing effects). Данная предпосылка тесно связана с допущением о транзитивности, поскольку также не допускает, чтобы один и тот же набор благ принадлежал различным кривым безразличия. Следует также отметить, что одним из оснований теории субъективной ожидаемой полезности является аксиома независимости: если $X > Y$, то $\rho X + (1 - \rho)Z > \rho Y + (1 - \rho)Z$. Таким образом, превращение двух простых лотерей, предпочтения в отношении которых определены, в сложную посредством добавления к каждой из простых лотерей новой лотереи с одними и теми же весами не должно изменить порядок предпочтений.

Обрамляющий эффект. Суть обрамляющего эффекта, или эффекта контекста, состоит в том, что две формально (с точки зрения математических правил) идентичные ситуации психологически, субъективно оказываются совершенно различными, что обуславливает различающиеся варианты выбора и поведения. Один из примеров, относящихся к возникновению эффекта контекста, приводит П. Шумейкер, ссылаясь на результаты экспериментов, проведенных Канеманом и Тверски:

«Представьте себе, что Соединенные Штаты готовятся к эпидемии необычайной азиатской болезни, которая, как ожидается, способна унести жизни 600 человек. Выдвигается два альтернативных плана борьбы с этим заболеванием: предположим, что последствия их таковы:

А: Если будет принята программа А, то будет спасено ровно 200 человек.

В: Если будет принята программа В, то с вероятностью 1/3 будет спасено 600 человек, а с вероятностью 2/3 не будет спасен никто.

Когда эти альтернативы были предложены 158 испытуемым, большинство (76%) предпочли план А. Сходной группе в 169 человек предложили такой же выбор, но слегка изменили формулировки:

А: Если будет принята программа А, то умрет ровно 400 человек.

В: Если будет принята программа В, то с вероятностью 1/3 не умрет никто, а с вероятностью 2/3 умрет 600 человек.

Хотя новая формулировка формально эквивалентна предыдущей, на этот раз план А набрал лишь 13% сторонников... изменение формулировок может воздействовать на точку отсчета, которую люди используют для оценки исходов»²¹⁸.

Если в первом случае большинство принимающих решение стремится избежать риска, то во втором случае, наоборот, они оказываются склонными к риску. Вместе с тем здесь нельзя не учитывать возможность различий в заявленных и реализованных предпочтениях.

Вот почему в более реалистичных моделях принятия решений относительно правил игры принципиальное значение имеет порядок вынесения вопросов на голосование (если речь идет о политическом процессе принятия решений), а также определение набора голосуемых вопросов, поскольку

²¹⁸ Шумейкер П. (1994), Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей// *THESIS*, вып. 5, с.56-57.

последний означает образование контекста принятия решений отдельным игроком, что позволяет в определенном смысле манипулировать предпочтениями.

Ограничения в неоклассической теории потребительского выбора. Для определения ситуации выбора необходимо систему предпочтений дополнить характеристиками возможностей, имеющихся у потребителя. Возможности определяются через систему ограничений. Вот почему в любой модели, объясняющей поведение человека в том или ином виде, присутствуют ограничения. Более того, исследовательские программы могут различаться по способу определения ограничений в ситуации выбора. Применительно к неоклассической модели выбора имеет смысл выделить четыре наиболее существенные, на наш взгляд, предпосылки.

1. *Экзогенность дохода и цен.* Цены и доход в модели даны извне, так что потребитель своими действиями на их величину повлиять не может. Относительно цен здесь как бы существует неявная предпосылка об обезличенности обмена, что исключает возможность торга, как, например, на восточном базаре. Таким образом, имплицитно предполагается существование определенных институтов, связанных с организацией массовой торговли.

Данная предпосылка позволяет рассматривать поведение человека в мире параметрической зависимости, когда нет необходимости, принимая индивидуальные решения, учитывать в своих планах возможную реакцию других экономических агентов.

2. *Совершенная информация о ценах.* Система относительных субъективных ценностей благ дополняется для потребителя системой общественно значимых показателей их относительной редкости. Если в простых моделях используется допущение о существовании одной цены на товар для потребителя, то в более сложных моделях, когда учитывается элемент риска, может быть использовано распределение вероятностей цен. Таким образом, вместо текущей цены должна использоваться ожидаемая цена.

Именно полная информация о ценах позволяет согласовать субъективную относительную оценку благ (предельную норму замещения одного блага на другое) с общественно значимой оценкой (относительная цена).

3. *Доход рассматривается как единственная форма ограничения,* что позволяет избегать изломов на линии бюджетного ограничения. Конечно, данное допущение не настолько принципиально и достаточно легко ослабляется, во-первых, с помощью введения бюджета времени, связанного, в частности, с потреблением приобретаемых благ. Во-вторых, ломаные линии бюджетных ограничений и, следовательно, дискретные изменения относительных цен могут возникать вследствие использования разного рода налогов, субсидий, количественных ограничений со стороны государства или другого субъекта.

4. *Полная информация о возможностях выбора.* Это наиболее сильная предпосылка относительно ограничений. Она основана на знании всех релевантных задачи оптимизации цен (или ожидаемых цен), а также доступных наборов благ с учетом имеющегося в распоряжении потребителя дохода. В простых моделях предполагается, что проблема определения дохода решена. Однако на самом деле она имеет принципиальное значение в силу разнородности составляющих располагаемого дохода.

В простой модели благо обладает одним измерением — количеством, которое может быть дополнено (как, например, в «новой теории потребления» К. Ланкастера²¹⁹) множеством полезных свойств. Однако не менее важной здесь также оказывается информированность потребителя о совокупности прав на те вещи, которые он может приобрести. В неявном виде здесь предполагается, что внимание, с помощью которого определяют имеющиеся возможности, является неограниченным ресурсом.

Особенность модели, ключевые элементы которой, представлены в данном разделе, состоит в том, что она объясняет, предсказывает или описывает не столько процесс принятия решений, сколько результат. Это связано с тем, что максимизация целевой функции осуществляется по определению. Более того, с этой точки зрения и описание задачи и полученное решение есть не что иное как различные способы представления одного и того же — результата, а не процесса.

Лишь тогда, когда человек определяется в терминах ограниченной, а не полной, рациональности не принимать во внимание собственно процесс поиска, обработки информации и формулирования решения при объяснении, описании и предсказании действий оказывается достаточно сложно без серьезных изъянов в ценности концепции не только с точки зрения объяснения, но и с точки зрения предсказания. Учет данного допущения ведет к формированию набора отличительных признаков исследовательской программы, которую часто называют «новая институциональная экономическая теория».

9.2. Сравнительные характеристики новой институциональной экономической теории

Новая институциональная экономическая теория, неоклассика и старый институционализм. Сравнение новой институциональной экономической теории с другими подходами — а именно старым институциональным и неоклассическим — позволяет отметить следующее.

Во-первых, в отличие от неоклассической теории для новой институциональной теории, как и для традиционного институционализма, институты имеют значение для объяснения поведения экономических агентов. Вместе с тем новая институциональная теория в исследовании институтов делает акцент на аспекты, связанные с эффективностью), объясняя их (институтов) формирование на основе модели рационального выбора, с точки зрения создания и использования возможностей взаимовыгодного обмена. Это становится более понятным, если рассматривать предложенные О. Уильямсоном классификации различных вариантов объяснения нестандартных форм контрактации²²⁰. Исследование дискретных институциональных, или структурных, альтернатив в явной форме позволя-

²¹⁹ См.: Ланкастер К. (1993), Перемены и новаторство в технологии потребления// *Теория потребительского поведения и спроса*, В.М. Гальперин (ред.), СПб.: Лениздат, с.326-336.

²²⁰ Уильямсон О.И. (1994), Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации// *Уроки организации бизнеса*, А.А. Демина, В.С. Катькало (ред.), СПб.: Лениздат, с.55; Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*, СПб.: Лениздат, с.61.

ет обозначить теоретические и практические проблемы, которые появляются в связи с возникновением и изменением институтов различных уровней.

Выделенная черта нового институционального подхода позволяет указать на особенности используемых моделей. Далеко не все они являются строго оптимизационными, как это имеет место в моделях неоклассического типа.

Во-вторых, в отличие от традиционного институционального подхода в рамках нового институционализма институты рассматриваются не столько как таковые, сколько через их влияние на решения, которые принимают экономические агенты. Институты в виде набора правил и норм не определяют всецело поведение человека (что делало бы достаточным изучение самих норм), а лишь ограничивают набор альтернатив, из которых индивид может выбирать в соответствии со своей критериальной функцией. Более того, индивид может выбирать между правилами, что вполне естественно приводит к идее институционального рынка, позволяющей рассматривать данный вопрос в динамике. Данные тезисы корреспондируют с идеей, в соответствии с которой институты являются рационализацией интересов хозяйствующих субъектов (экономических агентов)²²¹. С этой точки зрения новый институционализм можно рассматривать как своеобразную форму синтеза различных идей в экономической теории, что позволяет снять ограничения, которыми были связаны социологические исследования, поскольку в них отсутствовала рабочая модель выбора, принятия решений. В значительной мере это было обусловлено методологическим холизмом. Синтез стал побочным результатом решения прикладных вопросов, касающихся объяснения границ и размеров организаций, выбора способа координации.

В-третьих, в отличие от неоклассической экономической теории в НИЭТ многие объекты уже не рассматриваются как «черные ящики». Это означает, что организации (государство, фирмы, домашние хозяйства) не определяются только так, как будто они ведут себя подобно отдельному экономическому агенту с собственными целями, интересами. Инструментарий НИЭТ позволяет изучать домашнее хозяйство, фирму как упорядочивающие взаимодействие между людьми структуры, что требует специального исследования процессов обработки информации, получения и использования знания, структуры стимулов и контроля в различных формах экономической организации (в частности, формирования обещаний, заслуживающих доверия). Вот почему неоклассическая теория фирмы получила название технологической, тогда как новая институциональная — контрактной, которая предполагает изучение внутрифирменных (внутриорганизационных) обменов. Более детальный анализ показывает, что в рамках неоклассической теории, основанной на предпосылке полной рациональности, возникает методологический вопрос об избыточности определения институтов как самостоятельного фактора эффективности размещения ресурсов. Вот почему ситуации с нулевыми трансакционными издержками могут интерпретироваться не только через призму заданных институтов, но и вообще предполагая использование абстракции от последних.

Раскрытие «черных ящиков» посредством использования инструментов НИЭТ означает не только описание, но и объяснение того, что принималось в рамках неоклассической теории как данность. Вот почему различия в определении сопряжены и с различными вариантами решения вопроса о необходимости объяс-

²²¹ Эльстер Ю. (1993), Социальные нормы и экономическая теория// *THESIS*, т. 1, вып. 3, с.73—91.

нения явлений хозяйственной жизни (фирма, домашнее хозяйство, деньги, контракт и т.д.). Отсюда – характеристика подхода в рамках экономической теории трансакционных издержек, являющейся одной из вариантов развития НИЭТ, как наноэкономического, или микро-микроэкономического.

В-четвертых, институциональные альтернативы сравниваются друг с другом, а не только с идеальным положением вещей, как в неоклассике (где точка отсчета для анализа рыночных структур — совершенная конкуренция). Это сравнение проводится через призму возможностей экономии на трансакционных и трансформационных издержках (иными словами, на издержках производства). Осознание проблемы, кроющейся в таком подходе, недостаточно у подавляющего большинства экономистов. В конечном счете игнорирование существенных аспектов организации обменов на микроуровне, что не может не сказываться на макроэкономических условиях обуславливает низкую эффективность экономической политики, даже если предположить неоппортунистичность (намерений) политиков. По мнению Дж.М. Кейнса, лица, всегда принимающие решения, связанные с формированием экономической политики, являются заложниками той или иной теории (даже если они сами об этом не подозревают). Поскольку доминирующим является неоклассическое направление, то указанный вывод применим в наибольшей степени именно к ней.

В упрощенном виде механизм возникновения избыточных издержек может быть представлен следующим образом. Сначала исследователи изображают идеальную (с точки зрения эффективности) экономическую систему, затем сравнивают с ней фактическое положение вещей либо то, что кажется таковым. После этого определяют, что необходимо предпринять, чтобы достичь идеального положения вещей. Одна из важнейших и роковых абстракций в такого рода построениях — игнорирование издержек, связанных с реализацией предлагаемых изменений, хотя в экономической теории достаточно широко известен принцип второго наилучшего (*second-best*). В связи с этим можно сказать, что теоретически все альтернативные формы размещения ресурсов и институциональных устройств возможны. Однако такая возможность еще не соответствует условиям практической осуществимости (отсюда проводимое Уильямсоном различие слабой и сильной форм отбора).

Сказанное отвечает скорректированным представлениям об эффективности в связи с использованием понятия трансакционных издержек, поскольку они не позволяют обеспечить достижение границ возможностей максимизации благосостояния. Раз существуют препятствия, часть которых оказывается неустраняемыми, то сравнение фактического размещения ресурсов в рамках той или иной формы экономической организации с Парето-оптимальным приобретает иной смысл, помогая определить не конечную точку изменений, а их направление (Парето-улучшение, соответствие критерию Калдора – Хикса). Каждая из институциональных альтернатив обладает своими особенностями, сравнительными преимуществами, которым соответствует определенная область права, что, например, побудило Мастена²²² раскрыть особенности фирмы через те элементы системы права, которые отличают внутрифирменные трансакции от рыночных. Вот почему одна из ключевых характеристик новой институциональной экономической теории — сравнительный анализ дискретных институциональ-

²²² Мастен С. (2001), Правовая основа фирмы// *Природа фирмы*, О.И. Уильямсон, С.Дж. Уинтер (ред.), М.: Дело, с.294-318.

ных альтернатив. Г. Саймон так характеризует происходящее изменение в методе исследования:

«По мере экспансии экономической теории за пределы ее ключевой сферы интересов — теории цены, имеющей дело с количествами товаров и денег, — в ней можно наблюдать определенные изменения. Происходит сдвиг от сугубо количественного анализа, где центральная роль отводится уравниванию предельных величин, в направлении более качественного институционального анализа, где сопоставляются дискретные альтернативные структуры»²²³.

В-пятых, более широкий подход к определению ситуации выбора в рамках нового институционального направления по сравнению с неоклассическим позволяет ослабить жесткие ограничения на метод сравнительной статистики. Если в неоклассических моделях сравнительная статика как метод изучения экономической системы через набор равновесных состояний (при абстракции от процесса перехода от одного состояния к другому) предполагала определение значения таких показателей, как цена и количество, то в новой институциональной экономической теории таких значимых параметров оказывается существенно больше (качество, система штрафных санкций, условия и последствия отклонения от графика поставок и платежей и т.д.). Это позволяет объяснять последствия институциональных изменений (сдвигов в институциональной среде) через адаптацию экономических агентов одновременно во множестве измерений. Более того, использование данного метода дает возможность в простейшей форме поставить вопрос о непредвиденных (хотя и затрагивающих экономические интересы действующих лиц) последствиях институциональных нововведений.

В-шестых, новая институциональная теория ориентирована на ослабление жестких предпосылок неоклассической теории относительно поведения человека и в то же время на унификацию экономического подхода, реализуя принцип методологического индивидуализма, что дает основание рассматривать в первом приближении новую институциональную теорию как обобщенный неоклассический подход. В свою очередь, рациональность поведения рассматривается как переменная величина, которая зависит от сложности ситуации выбора, ее повторяемости, имеющейся у принимающего решение индивида информации, а также степени его мотивированности²²⁴. Правда, сказанное в данном пункте относительно ограниченной рациональности требует дополнительного пояснения: соотношение между неоклассической теорией и новой институциональной экономической теорией зависит от представлений о соотношении между ограниченной и полной рациональностью, множество которых не сводится к интерпретации ограниченной рациональности как частного случая полной рациональности.

Сложные вопросы новой институциональной экономической теории. В рамках новой институциональной экономической теории наиболее сложными и вместе с тем актуальными являются четыре

²²³ Саймон Г. (1993), Рациональность как процесс и продукт мышления// *TESIS*, вып.3, с.24.

²²⁴ North Douglass C. (1993), What Do We Mean by Rationality, *77 Public Choice*, 159-162.

взаимосвязанных вопроса, первые два из которых в общей форме были поставлены Клодом Менаром²²⁵.

1. Каким образом трансакционные издержки как ключевая категория, на которую опирается данная исследовательская программа связаны с нововведениями («новыми комбинациями»)? Нововведения являются, по Шумпетеру, ключевым средством экономического развития и существуют в таких формах как создание нового продукта, применение новой технологии производства уже известного продукта, открытие новых рынков продуктов и ресурсов, а также организационные изменения. Все ли нововведения сопряжены с экономией на издержках производства вообще и трансакционных издержках, в частности? Если нет, то чем это вызвано? Какие существуют возможности для блокирования негативных эффектов нововведений с учетом особенностей отмеченных видов нововведений, механизмов их осуществления? Принимая во внимание, что трансакционные издержки сопряжены также с институциональными нововведениями, принципиально важным является вопрос о том, каким образом формируются институты, создающие стимулы и обуславливающие действия в большей мере совместимые с условиями экономического развития (с учетом изменений в характеристиках окружающей среды – устойчивого развития), чем с перераспределением существующих активов?
2. *Каким образом организовано взаимодействие между институциональной средой и институциональными соглашениями (механизмами управления сделками)?* Здесь имеется в виду не только влияние институциональной среды на процесс дифференцированного закрепления трансакций за определенными механизмами управления сделками, но и изменение институциональной среды в результате взаимодействия групп игроков на политическом, а в более широком плане – институциональном - рынке. В общем виде такая постановка вопроса обозначена в трехуровневой схеме. На данный момент наиболее существенные результаты были достигнуты в плане объяснения институциональных соглашений, механизмов управления сделками в рамках институциональной среды. Сложность поставленного вопроса проявляется в том, что если Д. Норт, рассматривая институты на макроуровне отмечал, что история обществ – это скорее история неэффективности, проявляющейся в воспроизводстве институтов, препятствующих экономическому росту, то в соответствии с подходом Уильямсона, механизмы управления сделками, которые исследовались им и его последователями в рамках существующей институциональной среды, получали объяснения с позиции экономии на трансакционных издержках. В рамках экономической теории трансакционных издержек рассматривалась и зависимость механизмов управления сделками от изменений в институциональной среде, которые определялись в виде изменений параметров, которые наряду с уровнем специфичности ресурсов влияют на издержки адаптации экономических агентов к изменяющимся обстоятельствам. Следует отметить, что контекст развития концепций в значительной мере определил их направленность (в обозначенном выше измерении «эффективность»). В частности, экономическая теория трансакционных издержек была ориентирована на объяснение вытеснения стандартной формы рыночного обмена, конкуренции как формы контрактного процесса не-

²²⁵ Menard Claude (2001), Methodological Issues in the New Institutional Economics, 8 *Journal of Economic Methodology*, 86.

стандартными формами контрактации, вертикальной интеграцией и вертикальными ограничениями.

3. *Каким образом устроена взаимосвязь координационных и распределительных аспектов (измерений) институтов? Какие измерения и почему являются доминирующими?* Дж. Стиглиц в своей нобелевской лекции обратил внимание на то, что в теории общего равновесия аспекты, связанные с эффективностью, могут рассматриваться отдельно от аспектов, связанных с распределением²²⁶. Вместе с тем любой институт, обуславливает не только согласование ожиданий, величину суммарного выигрыша экономических агентов с собственными интересами, но и влияет на распределение этого выигрыша. Необходимо отметить, что проблема состоит не только в том, что есть два аспекта – координационный и распределительный. Это, в общем-то очевидно даже на уровне теоретической модели конкурентного рынка отдельного продукта, условия равновесия на котором характеризуются и определенным распределением чистых выигрышей между участниками сделок, которое зависит как минимум от резервных цен спроса и предложения, а также эластичности спроса и предложения по цене в условиях равновесия. Если координационная характеристика института является побочным результатом разрешения распределительного конфликта²²⁷, в котором условия максимизации целевой функции одной группы не совпадают с условиями, при которых увеличение благосостояния одной группы невозможно без снижения благосостояния другой, то это означает, что институт с лучшими с точки зрения возможностей координации ожиданий и действий экономических агентов может быть создан только случайно, например, как побочный результат многократно повторяющихся обменов между экономическими агентами.
4. *Каким образом происходят институциональные изменения на уровне институциональных соглашений и институциональной среды в связи с процессами получения и обработки информации, обучения экономических агентов?* Данный вопрос основан на функциональном подходе к определению рациональности экономических агентов, который предполагает определение последней как ограниченной. Незаработанность данного вопроса в рамках новой институциональной экономической теории правомерно отмечена В. Автономовым в рамках сравнительного анализа моделей человека в экономической теории:

«...поведенческую теорию не интересует происхождение институтов и их сочетание в рамках экономической системы, а институционалисты не стремятся к моделированию эмпирических процессов принятия решений»²²⁸.

Хотя данный тезис отражает лишь фрагмент проблемы (другими аспектами являются процессы обучения, восприятия, познания), вместе с тем он достаточно показателен, поскольку лишь небольшое количество работ в рамках рассматриваемой исследовательской программы посвящено поставленному вопросу.

²²⁶ Stiglitz, Joseph E. (2001), Information and the Change in the Paradigm in Economics, *Alfred Nobel Memorial Prize Lecture in Economic Science*.

²²⁷ Knight, Jack (1992), *Institutions and Social Conflict*, Cambridge: Cambridge University Press.

²²⁸ Автономов В.С. (1997), *Модель человека в экономической науке*, СПб.: Экономическая школа.

Операциональность гипотез и «рассказывание историй». Операционализируемость гипотез проявляется в конструируемых моделях, которые используются для объяснения и предсказания ограниченного круга (подмножества) наблюдаемых явлений. Причем, что важно отметить, данные модели вовсе необязательно могут принимать формализованный вид, одновременно оставаясь достаточно строгими. Строгость модели зависит от того, каким образом определены основные понятия, как они согласованы друг с другом, в какой мере обеспечена полнота понятийного ряда для квалификации соответствующего ряда явлений, каким образом их определение соотносится с возможностями эмпирических исследований.

При построении моделей приходится отказываться от объяснения или предсказания того или иного множества событий. Это является неперенным условием избежания синдрома «рассказывания историй», которое сводится к объяснению чего угодно и одновременно невозможности или крайней затруднительности предсказывать хоть что-нибудь более или менее определенное. «Рассказывание историй» практически во всех случаях не требует использования формализованного языка, применения операций. Однако это еще не все. Основной изъян «рассказывания историй» в нестрогости. Вот почему при объяснении результатов, проблем и перспектив развития новой институциональной экономической теории через призму моделирования необходимо учитывать три вопроса.

1. В какой мере возможно избежать неоперациональности, нестрогости в моделировании, вместе с тем последовательно придерживаясь основополагающих предпосылок, в числе которых – ограниченность человеческих возможностей по получению, переработке информации, формулированию решений и обеспечению выполнения относительно множества взаимосвязанных характеристик ситуации, в которой происходят (а иногда и не происходят) перечисленные выше действия.

Данный вопрос был сформулирован Фуруботном и Рихтером как проблема гибридных моделей²²⁹, в которых использование предпосылки об ограниченной рациональности, положительных транзакционных издержках в одном множестве измерений соседствовала с нулевыми транзакционными издержками и полной рациональностью в других измерениях.

2. Каким образом, обеспечивая высокую предсказывающую силу модели, вместе с тем обеспечить применимость предсказаний к достаточно широкому классу явлений? Фактически, речь идет о выходе за пределы решения привычной задачи поиска компромисса между узостью задачи и определенностью предсказаний посредством развития концептуальных рамок, решения методологических вопросов.

3. Каким образом учитывать неинституциональные факторы в экономических моделях. Для этого сначала необходимо четко определить соответствующие факторы как неинституциональные, удостоверившись, что в конструируемых моделях институциональная составляющая в неявном виде не присутствует. Однако решение данного вопроса во многом зависит от того, каковы рабочие определения основополагающих понятий, с помощью которых решаются обозначенные выше вопросы. Чем шире определение института, тем больше

²²⁹ Furubotn, Eirik G. and Richter, Rudolf (1997), *Institutional and Economic Theory. The contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

вероятность того, что идентифицировать неинституциональные факторы будет трудно.

В качестве примера, иллюстрирующего поставленные в данном разделе вопросы, упомянем модели заложника, выбора между двумя (тремя) структурными альтернативами (фирма, гибрид, рынок), модель свободного доступа, издолющину. В связи с этим следует также обратить внимание, что в некоторых случаях представляемая модель является новой интерпретацией соответствующего класса моделей из стандартного курса микроэкономики. Новая интерпретация включает в явном виде новые параметры. Это относится к моделям свободного доступа, моделям с различными видами внешних эффектов, неценового рационального товаров и услуг, модели естественной монополии в случае с ценовой дискриминацией и положительными транзакционными издержками, а также многих других.

Рассмотрим данный тезис на примере подхода, примененного Уильямсоном к объяснению условий эффективности ценовой дискриминации в ситуации положительной отдачи от масштаба²³⁰. Теоретически существует возможность приблизиться к условиям Парето-оптимального размещения ресурсов, если монополист будет проводить, например, совершенную ценовую дискриминацию (ценовую дискриминацию первой степени). Однако для этого должны быть решены две задачи: (1) выявление предпочтений потребителей, а точнее – выявление суммы, которую готовы платить потребители за соответствующую единицу товара; (2) предотвращение арбитража. Если эти действия возможны, но сопряжены с некоторой фиксированной величиной T , то возникает несоответствие между поведением монополиста и условиями эффективности, так как с точки зрения условия эффективности монополист должен применять схему ценовой дискриминации, если его транзакционные издержки меньше омертвленных затрат.

Однако в условиях ценовой дискриминации первой степени возникает поглощение излишка потребителя. С этой точки зрения даже если транзакционные издержки больше омертвленных затрат, но меньше суммы этих издержек и излишка потребителя, у монополиста остаются стимулы к ценовой дискриминации. Иными словами, перераспределительный эффект наряду с ненулевыми транзакционными издержками, связанными как минимум с решением обозначенных выше двух задач приводит к тому, что условия повышения эффективности размещения ресурсов не совпадают с условиями максимизации целевой функции монополиста, так как последнее вполне допускает, что монополист будет проводить ценовую дискриминацию, даже если омертвленные затраты больше транзакционных издержек²³¹.

В числе сравнительно новых инструментов моделирования, которые предлагаются в других дисциплинах – теория игр и контролируемые эксперименты, с помощью которых можно, с одной стороны, выявлять аномалии в контексте проверки гипотез, сформулированных в рамках неоклассических моделей, а, с другой стороны, формулировать и проверять гипотезы, сформулированные с помощью инструментария новой институциональной экономической теории. В

²³⁰ Williamson, Oliver E. (1996), *Mechanisms of Governance*, Oxford: Oxford University Press, 202-204.

²³¹ Однако обратим внимание, что в случае использования микроэкономических моделей транзакционные издержки появляются как гипотеза к случаю. Именно так на первых порах развивалась новая институциональная экономическая теория.

свою очередь теория игр важна для изучения процесса становления правил, их действенности (эффективности механизма защиты), а также возможности существования нескольких равновесий, часть из которых неэффективна.

Однако общая черта всех используемых моделей в рамках новой институциональной экономической теории – существенно более низкий уровень формализации моделей, чем в рамках неоклассической экономической теории. На это обстоятельство указывают сами представители данного направления.

9.3. Сферы приложения новой институциональной экономической теории

Как отмечалось выше, предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории выражаются в том, что в соответствии с НИЭТ институты имеют значение как для эффективности размещения ресурсов, экономического развития, так и для распределения ограниченных ресурсов (богатства) между принимающими решения экономическими агентами. Иными словами, реалистичный анализ взаимодействия между преследующими собственные интересы людьми в рамках и по поводу институтов сопряжен с решением как распределительных конфликтов, так и проблемы координации (планов, ожиданий, действий) при условии, что действующие лица ограничено рациональны и, по крайней мере, часть из них по мере возможности ведет себя оппортунистически (то есть оппортунизм не патологический, а по обстоятельствам).

Операционализация сформулированной идеи осуществляется посредством выработки и взаимоувязывания рабочих понятий, часть из которых была обозначена выше; конструирования моделей, воплощающих взаимосвязь между понятиями. Операционализация дополняется систематической эмпирической проверкой сформулированных на уровне теоретических моделей гипотез, а также выявлением не учитывавшихся в моделях предшествующих поколений важных объясняющих переменных, выявлением новых взаимосвязей. В данной учебнике на основе определения концептуального ядра новой институциональной экономической теории, включающего такие понятия как правила, институты, трансакции, контракты, трансакционные издержки, права собственности, оппортунистическое поведение и некоторые другие были предложены некоторые приложения, являющиеся одновременно сравнительно самостоятельными направлениями исследований. В частности, речь идет об экономической теории прав собственности, экономическом анализе права, новой экономической истории, экономической теории организаций.

Способность НИЭТ структурировать, объяснять различные ситуации выбора и взаимодействия между людьми, а также предсказывать результаты такого взаимодействия определяет сферы приложения данной теории, которые вписываются в привычный набор дисциплинарных областей и сфер деятельности. Один из вариантов их систематизации был предложен Оливером Уильямсоном²³². В данном варианте можно выделить три основных направления приложений НИ-

²³² Уильямсон О.И. (2001), Введение// *Природа фирмы*, О.И. Уильямсон, С.Дж. Уинтер (ред.), М.: Дело, с.28-30.

ЭТ. Первое связано с функциональными областями. Второе – с приложениями к смежным дисциплинам, а третье – к проблемам экономической политики.

Приложение новой институциональной экономической теории к функциональным областям. В рамках первого направления Уильямсоном были перечислены шесть функциональных областей: финансы, маркетинг, сравнение экономических систем, экономическое развитие, стратегии бизнеса, история бизнеса. Например, в области финансов инструментарий НИЭТ позволяет переосмыслить такое фундаментальное положение теории корпоративных финансов, как теорему Модильяни – Миллера, объединив в рамках одной теоретической конструкции также проблемы корпоративного управления и организационного дизайна. Что касается маркетинга, то наиболее популярная сфера приложения данной теории – объяснение таких нестандартных форм контрактации как франчайзинг. Сравнительный анализ экономических систем – направление, которая получила развития как в контексте приложения к проблемам экономической истории, так и исследованиям современных системы в части анализа влияния институтов на экономической развития множества стран наряду с таким фактором как качество экономической политики²³³ капитала. Важно отметить, что с точки зрения набора функциональных областей возможности применения НИЭТ гораздо шире, поскольку для этого достаточно выполнения нескольких условий:

1. квалификация ситуации в терминах ограниченности ресурсов (включая ресурсы, необходимых для принятия и выполнения решений),
2. идентификация проблем координации и распределительных конфликтов,
3. выявление альтернативных способов разрешения данных конфликтов,
4. формулировка проверяемых предсказаний относительно выбора того или иного варианта.

С этой точки зрения даже такие области сферы координации действий как домашние хозяйства могут быть сферой приложения инструментария НИЭТ.

Приложения НИЭТ к смежным областям и к экономической политике. Приложения НИЭТ к функциональным областям хорошо корреспондирует с возможностями приложения к изучению вопросов, являющихся традиционными для смежных дисциплин: политологии, социологии, правоведения, теории международных отношений. В первую очередь речь идет как о процессе институциональных изменений посредством законодательства. Причем не только в плане позитивного анализа данного процесса, но и применения методов создания нормативно-правовых актов, отвечающих принципам институционального проектирования. Взаимоотношения между правительствами и международными финансовыми институтами, между руководством стран как в строго формализованном формате официальных встреч, переговоров, так и в таком неформальном режиме как, например, в рамках «боль-

²³³ Keefer, Philip and Shirley, Mary M. (2000), Formal versus Informal Institutions in Economic Development, in *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Claude Menard (ed.), Cheltenham (U.K.): Edward Elgar, 88-107.

шой восьмерки», перспективное направление прикладных исследований на основе инструментария НИЭТ.

Приложение НИЭТ к смежным дисциплинам плотно примыкает к третьему измерению: приложению к различным направлениям государственной политики. Наиболее «освоенными» новой институциональной экономической теорией в этой связи можно считать антимонопольную политику и экономическое регулирование. Важнейшим результатом развития НИЭТ и приложения ее результатов к реформированию антимонопольной политики выразилось, прежде всего, в изменении отношения к различным формам вертикальных ограничений, согласованных действий, связанных с технологическим развитием. В этой связи нельзя не отметить более широкое применение принципа взвешенного подхода к оценке практики, которая может ограничивать конкуренцию; использование принципа групповых изъятий, включающие наряду с франчайзингом лицензионные соглашения о передаче технологий.

Далее мы более обозначим совершенствования антимонопольной политики, в том числе и в России, посредством применения инструментария НИЭТ. Обобщая влияние неоклассической экономической теории на антимонопольную политику, Уильямсон отмечал:

«Основное внимание антимонопольного регулирования было сосредоточено на измерении степени отраслевой концентрации и проблеме входных барьеров. Подобная узкая трактовка вопроса обеспечивала легкость антимонопольного принуждения, но иногда в ущерб основанной на полной информации оценке проблем с точки зрения общественного благосостояния. Такому положению дел способствовали три фактора. Во-первых, была широко распространена вера в то, что олигополистический сговор легко осуществим. Во-вторых, где бы ни обнаруживались входные барьеры, они всюду воспринимались как антиконкурентные и антисоциальные явления, причем возможность компромиссных выборов признавалась с большой неохотой. И, в-третьих, считалось, что фирма адекватно описывается при помощи производственной функции, цель которой определялась как максимизация прибыли»²³⁴.

В экономической теории транзакционных издержек в числе факторов, оказывающих влияние на выбор способа управления транзакциями обычно рассматривают повторяемость, неопределенность и специфичность активов. Обычно в качестве ключевого фактора рассматривается специфичность активов, изменения уровня которой обуславливают переключение с одного механизма управления транзакциями на другой.

Однако в данном случае наибольший интерес представляет влияние неопределенности на структуру механизмов управления сделками при сохранении неизменными остальных характеристик транзакций, в том числе и степени специфичности активов.

В соответствии с предсказаниями, сформулированными в рамках теории транзакционных издержек, повышение уровня неопределенности при прочих равных условиях приводит к расширению спектра рыночных и внутрифирменных транзакций. Наоборот, по мере снижения общего уровня неопределенности более широкое распространение получают соглашения между самостоятельными хозяйствующими субъектами, в которых ограничивается возможность для конкуренции ex post. Иными словами, возникает ситуация, когда при ненулевой

²³⁴ Уильямсон О.И. (1996), *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*, Спб.: Лениздат, с.601.

степени специфичности активов возникает эффект фундаментальной трансформации с сохранением формальной независимости сторон.

Известно, что с начала XX века в практике антимонопольных органов США используется не только правило запрета ограничивающей конкуренцию деятельности как таковой, но и правило взвешенного подхода, требующего учета не только негативных, но и позитивных последствий такого рода ограничений. Упомянутые выше ожидаемые изменения потребуют совершенствования механизмов применения правила взвешенного подхода в России. Подходы, позволяющие усовершенствовать механизм применения правила взвешенного подхода, были предложены НИЭТ. Оливер Уильямсон так характеризовал ситуацию в области антимонопольной политики США, которая начала складываться в 70-е годы прошлого века:

«Положение дел изменилось в 1970-е годы по мере возрастания признания выгод нестандартной контрактации с точки зрения эффективности и развития концепции фирмы как структуры управления контрактными отношениями (механизма управления трансакциями – прим авт.). На смену порочной враждебности...пришла положительная оценка выгод нестандартной контрактации. В свою очередь деловая практика, к которой раньше относились с подозрением ввиду ее несоответствия концепции фирмы как производственной функции, получила новую интерпретацию в расширенном контексте, в который неявно, а порой и явно была введена проблема минимизации транзакционных издержек. ...были устранены...ошибки антимонопольного регулирования и эксцессы связанного с ним принуждения, характеризовавшие в 1960-е гг. трактовку нестандартной контрактации»²³⁵.

Однако сказанное Уильямсоном не означает, что все вопросы, связанные с формированием антимонопольной политики решены. И во многом это связано с тем, что институты, решая проблемы координации (координационные характеристики институтов), обуславливают также и распределение ограниченных ресурсов между экономическими агентами, которое многими из них может расцениваться как несправедливое, ущемляющее их права.

Экономическое регулирование как способ поддержания контрактных отношений в ситуации, когда одна из сторон обладает переговорными преимуществами, также может рассматриваться как перспективное поле для приложения инструментария НИЭТ. В частности, особенно важными являются вопросы, связанные с выявлением информации, имеющей значение для принятия решений по установлению цены тарифов в регулируемых сферах деятельности. Особенно это касается сфер естественных монополий. Не менее важными являются вопросы обеспечения достоверности обещаний регулятора относительно используемых схем установления цен и тарифов. В частности, при установлении предельной цены с учетом темпа инфляции и корректирующего коэффициента (на определенный период) преждевременный пересмотр схемы ценообразования может подорвать стимулы поставщика услуг. Однако такой пересмотр может оказаться неизбежным, если на стадии формирования данной схемы ценообразования на была получена достаточная информация.

²³⁵ Там же, с.602.

Заключение. Применительно к ситуации, складывающейся в России, не менее многообещающим может быть приложение НИЭТ к исследованию реформы системы технического регулирования, в которой преимущества НИЭТ более очевидны по той причине, что в этом случае объектом регулирования оказываются не цены, а качественные характеристики товаров, в первую очередь на соответствие критериям безопасности.

Понимая условность предложенного Уильямсоном, разделения сфер приложения, можно вместе с тем, их переобозначить следующим образом: (1) область практической деятельности, которая состоит из различных аспектов (1а) хозяйственной деятельности и (1б) ее государственного регулирования; (2) область теоретической деятельности. Кроме того исследования последних пятнадцати лет, а также изменения, происходящие в России и других странах СНГ, Восточной Европы позволяют сделать вывод о практически необозримых перспективах приложения инструментария НИЭТ не только в плане изучения актуальных проблем предпринимательства, экономической политики, но и развития исследований в смежных дисциплинарных областях.

Основные понятия главы

- Полнота потребительских предпочтений
- Транзитивность потребительских предпочтений
- Независимость потребительских предпочтений
- Монотонность потребительских предпочтений
- Непрерывность потребительских предпочтений
- Выпуклость потребительских предпочтений
- Рефлексивность потребительских предпочтений
- Обрамляющий эффект
- Дискретные институциональные альтернативы
- Нанэкономический подход
- Операциональность гипотезы
- «Рассказывание историй»
- Проблема гибридных моделей
- Правило взвешенного подхода

Вопросы для повторения

1. Назовите семь основных поведенческих предпосылок неоклассической экономической теории.
2. Что означает, по Беккеру, стабильность предпочтений индивидов?

3. В чем суть обрамляющего эффекта (эффекта контекста)?
4. Назовите четыре наиболее существенных ограничения в неоклассической теории потребительского выбора.
5. В чем состоят основные отличия НИЭТ от неоклассической экономической теории?
6. Чем НИЭТ отличается от старого институционализма?
7. Почему подход новой институциональной экономической теории называют наноэкономическим?
8. Почему ситуацию с нулевыми транзакционными издержками можно рассматривать как абстрагирование от институтов?
9. Сформулируйте четыре наиболее сложных для НИЭТ вопроса.
10. В чем суть проблемы гибридных моделей по Фуруботну – Рихтеру?
11. В чем заключается основной недостаток «рассказывания историй»?
12. Назовите основные направления приложения НИЭТ по Уильямсону.
13. Назовите шесть выделенных Уильямсоном функциональных областей приложения новой институциональной экономической теории.
14. Назовите наиболее «освоенные» НИЭТ направления государственной политики.
15. В чем суть взвешенного подхода к антимонопольной практике?

Вопросы для размышления

1. Прокомментируйте следующее высказывание: «В принципе, можно увеличить реалистичность практически любой неоклассической экономической модели, добавив в нее воздействие институтов в качестве одной или нескольких дополнительных объясняющих переменных, не покушаясь, при этом, на методологические основы неоклассики».
2. В современном экономическом образовании сложилась весьма странная ситуация, когда между менеджментом, как наукой, и традиционной неоклассической экономической теорией нет практически никаких точек пересечения. Способна ли, на Ваш взгляд, новая институциональная экономическая теория решить эту проблему? Поясните свой ответ.
3. Существуют ли, на Ваш взгляд, в российских условиях особые препятствия для применения взвешенного подхода к антимонопольной политике. Если да, то какие?

Литература

Основная

Автономов В.С. (1997), *Модель человека в экономической науке*, СПб.: Экономическая школа.

Саймон Г. (1993), Рациональность как процесс и продукт мышления// *TESIS*, вып.3, с.16-384.

Шумейкер П. (1994), Модель ожидаемой полезности: разновидности, подходы, результаты, пределы возможностей// *THESIS*, вып. 5, с.29-80.

Дополнительная

Уильямсон О.И. (1994), Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации// *Уроки организации бизнеса*, А.А. Демина, В.С. Каткало (ред.), СПб.: Лениздат, с.51-62.

Furubotn, Eirik G. and Richter, Rudolf (1997), *Institutional and Economic Theory. The contribution of the New Institutional Economics*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

Menard Claude (2001), Methodological Issues in the New Institutional Economics, **8** *Journal of Economic Methodology*, 85-92.

Глоссарий

Бездействие – режим функционирования института, в котором индивиды знают о правиле, им известно, как требуется поступать в некоторой ситуации, однако они действуют иначе; в данном режиме могут существовать преимущественно формальные институты.

Вертикальная интеграция – это процесс замещения трансакций на рынках ресурсов и продуктов внутрифирменными трансакциями.

Взаимозависимость – отношение, отражающее взаимное понимание возможностей повышения благосостояния посредством взаимодействия.

Внешние экстерналии — такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному отношению, но и по отношению к группе субъектов, участвующих в контракте.

Внешние эффекты (экстерналии) – величина полезности или издержек, которые не отражены (неспецифицированы) в условиях контрактов.

Внутренние экстерналии — такие эффекты, которые являются внешними по отношению к данному контрактному отношению, но внутренними по отношению к группе, участвующей в контракте.

Вымогательство, или шантаж, (hold-up) – форма постконтрактного оппортунистического поведения, при которой одна из сторон, воспользовавшись благоприятным стечением обстоятельств, преимуществами в информированности, настаивает на изменении условий, которые позволяют перераспределить выигрыш от обмена в свою пользу.

Гибридное институциональное соглашение – это долгосрочные контрактные отношения, сохраняющие автономность сторон, но предполагающие создание трансакционно-специфических мер предосторожности, препятствующих оппортунистическому поведению участников.

Государство – это организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных, использующая эти преимущества для предоставления общественных благ.

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.

Доверительные (credence) блага – такие блага, для которых характерны высокие издержки измерения качества как *ex ante*, так и *ex post*.

Зависимость от траектории предшествующего развития – суть ее заключается в том, что в каждый данный момент времени в экономике могут произойти не любые (произвольные) институциональные изменения, а лишь те, которые оказываются осуществимыми в сложившихся ранее условиях, которые, в свою очередь, возникли как следствия более ранних аналогичных ситуаций.

Издольщина – форма институционального соглашения, в соответствии с которым пользователь передает определенную часть произведенного продукта собственнику.

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

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

Институциональное равновесие — это такая ситуация, в которой при данном соотношении сил игроков и данном наборе контрактных отношений, образующих экономический обмен, ни один из игроков не считает для себя выгодным тратить ресурсы на реструктуризацию соглашений.

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

Исключительное правомочие собственности характеризуется тем, что его субъект в состоянии эффективно исключить других экономических агентов из процесса принятия решения относительно использования данного правомочия.

Исследуемые (search) блага – блага со сравнительно дешевой процедурой предварительного определения их качества.

Классический контракт является полным и формализованным, предполагает расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации, гарантом его выполнения является государство.

Кодифицированное право – право, компонентами которого выступают правила, разработанные и принятые законодателем (законодательными органами государства) — парламентом, Думой, а в общем случае, используя терминологию, применяемую в рамках новой институциональной теории государства — правителем. Суды и судьи в системе кодифицированного права не создают законы, а лишь прилагают разработанные законодателем законы для вынесения решений по конкретным случаям (делам).

Команда – одностороннее ограничение набора допустимых действий, которые могут предпринимать рабы, рабочие и подчиненные и т.д.

Конституционные правила – 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.

Контракт – это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами посредством определения обмениваемых прав и взятых обязательств и определения механизма их соблюдения.

Конфликт – отношение взаимоисключения по поводу использования ограниченного ресурса.

Моральный, или субъективный, риск (moral hazard) – форма постконтрактного оппортунистического поведения. Моральный риск выражается в сокрытии информации одной из сторон, позволяющей извлечь выгоду в ущерб другой стороне.

Надконституционные правила – 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.

Неблагоприятный, или ухудшающий условия обмена, отбор (adverse selection) характеризуется неблагоприятными для части экономических агентов свойствами внешней среды, выделяющими в ней как потенциальных партнеров тех экономических агентов, которые являются наименее желательными для рассматриваемого субъекта. Это является следствием существования скрытых для экономического агента характеристик благ.

Неоклассический контракт является неполным, предполагает непрерывность отношений сторон при возникновении конфликтной ситуации до завершения сделки. Гарант выполнения контракта – третья сторона.

Неформальные правила – правила, существующие в памяти участников различных социальных групп, в роли гаранта которых выступает *любой участник группы*, заметивший их нарушение.

Неявные институциональные сделки — совместные действия индивидов по выбору того или иного правила, в соответствии с которым осуществляются действия в связи с желанием совершить некоторую товарную сделку.

Неявный (имплицитный) контракт – это молчаливое понимание и признание сторонами обязанностей, которое не подкреплено юридической или внешней защитой.

Новая экономическая история – это направление новой институциональной экономической теории, в рамках которого количественный анализ исторических данных основан на логике индивидуального выбора и рациональности экономических агентов.

Обмен – отчуждение и присвоение прав собственности на те или иные блага между двумя или большим числом агентов, обусловленное их осознанным взаимодействием.

Обрамляющий эффект, или эффект контекста – эффект, суть которого состоит в том, что две формально (с точки зрения математических правил) идентичные ситуации психологически, субъективно оказываются совершенно различными, что обуславливает различающиеся варианты выбора и поведения.

Общее (прецедентное) право – право, в рамках которого формирование правовых норм и правил – законов – является функцией судов (отдельных судей и жюри присяжных), исходящих из анализа конкретных случаев нарушений тех или частных договоренностей, с просьбой о разборе которых к ним обратились те или иные частные лица.

Общественные блага – блага, для которых отсутствуют как исключительность доступа, так и конкурентное потребление.

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

Оппортунистическое поведение (сильная форма поведения) – поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали, т.е. связанное с использованием обмана, хитрости и коварства.

Опытные (experience) блага – блага с запретительно высокими издержками измерения качества до их приобретения (потребления).

Отлынивание (shirking) – 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.

Отношенческий контракт является неполным, предполагает длительное сотрудничество сторон. Гарант выполнения контракта – один или оба контрагента.

Полусильная форма поведения – следование собственным интересам в условиях определенности.

Порядок – отношение, посредством которого определяется не только суммарный выигрыш, но и его распределение между заинтересованными сторонами.

Потребительская экстерналиа — это внешний эффект, возникающий на основе необособляемых друг от друга прямой функциональной зависимости полезности от количества потребляемого блага для одного человека и обратной (прямой) функциональной зависимости для другого человека.

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.

Правила (нормы) – модели или образцы поведения, говорящие о том, как следует себя вести в той или иной ситуации.

Правило строгой ответственности (strict liability rule) – правило, в соответствии с которым виновник должен всегда оплачивать тот ущерб, который возник в результате вызванного им несчастного случая.

Правило небрежности (negligence rule) – правило, в соответствии с которым виновник должен оплачивать вызванный им ущерб только в том случае, если он признан небрежным, т.е. только если уровень предпринятых им предосторожностей был меньшим, чем некоторый стандартный уровень, определенный судом (зачастую применительно к рассматриваемому несчастному случаю, т.е. ad hoc).

Проблема безбилетника – затруднённость осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения экономическими агентами выгоды без участия в общих издержках.

Рынок – это множество симметричных избирательных обменов, пропорции в которых регулируются механизмом цен.

Свободный доступ – ситуация, в которой ни один из экономических не обладает правом владения на ограниченный ресурс.

Селективные (избирательные) стимулы – стимулы, которые применяются к индивидам избирательно, в зависимости от того, вносят ли они вклад в обеспечение коллективным благом или нет.

Систематическое действие – режим функционирования института, в котором правило оказывается применяемым всегда (или почти всегда), когда в деятельности индивидов возникают ситуации, совпадающие с условиями использования соответствующей нормы.

Слабая форма поведения – «послушание», которое возможно прежде всего при идентификации самого себя с некоторым сообществом (семья, фирма, государство), частью которого данный индивид является.

Составляющие нормы: *ситуация* E (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.

Социальный контракт – это договор между индивидами, во-первых, о правилах взаимодействия в обществе, а, во-вторых, о создании особого агента (государства), специализирующегося на обеспечении выполнения принятых правил.

Спецификация 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.

Специфический актив, или ресурс – это актив или ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования.

Спорадическое действие – режим функционирования института, соответствующий практике, когда при возникновении некоторой ситуации рассматриваемое правило может применяться, а может и не применяться; в последнем случае индивиды либо ведут себя, исходя из другого или других правил, либо же поступают по своему усмотрению, не опираясь ни на какое из правил, известных им и в принципе применимых в этой ситуации.

Стратегическая форма постконтрактного оппортунизма – основана на преднамеренном сокрытии информации и действий, противоречащих условиям контракта, но вызванных изменившимися обстоятельствами.

Теорема Коуза: если трансакционные издержки равны нулю, то окончательное размещение ресурсов Парето-оптимально вне зависимости от первоначального распределения прав собственности.

Технологический внешний эффект — экстерналия, возникающая на основе существования технологической зависимости выпуска одного экономического агента от объема производимых товаров или услуг другого экономического агента.

Торговая транзакция – транзакция, в которой для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них в соответствии с относительной переговорной силой, юридическим статусом и т.п.

Транзакционные издержки — это ценность ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), затрачиваемых на планирование, адаптацию и обеспечение контроля выполнения взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе.

Транзакция – деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам.

Транзакция рационализации – транзакция, в которой асимметричность правового положения сторон сохраняется, но место управляющей стороны как правило занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. В отличие от транзакции управления активную роль в реализации прав свобод выполняют претенденты на соответствующую долю богатства. В отличие же от транзакции сделки переговоры осуществляются в виде выдвижения аргументов, подачи прошений, красноречия.

Транзакция управления – такая транзакция, для которой ключевым является отношение управления-подчинения, которое предполагает такое взаимодействие между людьми, когда право принимать решения принадлежит только одной стороне (вследствие делегирования, узурпации, приобретения и т.п.).

Фирма – это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.

Формальные правила – правила, существующие в форме официальных текстов или удостоверенных третьей стороной устных договоренностей, в роли гарантов которых выступают индивиды, *специализирующиеся* на этой функции.

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

Экономический подход к анализу права предполагает, что люди, действующие в рамках правовой системы, совершают действия, максимизирующие их функции полезности, т.е. ведут себя как рациональные максимизаторы.

Эффект блокировки – суть его заключается в том, что распределительные выгоды, которые получают при действующих институтах некоторые из организаций, действующих в сферах экономики и/или политики, оказываются столь значительными, что позволяют таким организациям предотвращать возможные изменения соответствующих правил.

Явные институциональные сделки – совместные действия индивидов, непосредственно направленные на изменение существующего институционального устройства.

Явный (эксплицитный) контракт – контракт, заключение которого происходит в явном виде в устной или письменной форме. Оба контрагента так или иначе выражают свою готовность к сотрудничеству.